

**DOLNY ŚLĄSK
DAŁ DOBRY
PRZYKŁAD**

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

wzrosły o 43,5 proc., wówczas, gdy dostawy w całym półroczu były niższe o 6,7 proc. Zapasy motocykli i skuterów również poważnie wzrosły (o 32,7 proc.). Jakkolwiek dostawy ich do handlu kształtowały się na niższym poziomie w porównaniu z I półroczem ub. roku (o 6,8 proc.). Stosunkowo niewielki, gdyż o 8,1 proc. wzrost dostaw oduraczyści pociągnął za sobą zwiększenie ich zapasów o 85,1 proc. Zapasy pralek i pralkowirówek zwiększyły się o 65 proc., chociaż dostawy były wyższe zaledwie o 0,5 proc.

Główną przyczyną obserwowanego w I półroczu br. przyspieszenia tempa wzrostu zapasów rynkowych jest osłabienie tempa wzrostu przychodów pieniężnych ludności (z dotychczasowych 7-8 proc. rocznie do 4,3 proc.). W tej sytuacji, pomimo że tempo wzrostu sprzedaży w I półroczu br. (5,3 proc.) było szybsze od tempa wzrostu dochodów, wystąpiła tendencja do przyspieszenia tempa wzrostu zapasów. Fakt zaś, że wzrost zapasów dotyczy przede wszystkim artykułów nieżywnościowych, związanych jest w znacznej mierze z tegoroczną strukturą wzrostu przychodów pieniężnych ludności, w której najwyższą dynamikę wykazują wypłaty rent przy spadku wypłat z tytułu dostaw towarów i usług od przedsiębiorstw prywatnych. Wzrost wypłat z tytułu wynagrodzeń za pracę rozkłada się natomiast na znacznie szerszą grupę zatrudnionych, niż w poprzednich latach, gdy znacznie większą część tego wzrostu koncentrowała się w grupie rodzin, gdzie ktoś nowy poszedł do pracy. Zrozumiałe więc, że tegoroczny wzrost dochodów ludności rozkładający się jednostkowo mniejszymi kwotami na większą liczbę osób nie sprzyja dynamizowaniu zakupów droższych artykułów odcieżowych i trwałego użytku, a raczej sprzyja wzrostowi zakupów żywności.

Dodatkowo na osłabienie tempa wzrostu zakupów artykułów przemysłowych oddziaływała tegoroczna opóźniona wiosna. Wzrostowa tendencja cen warzyw i owoców pochłonięła część przyrostu dochodów ludności. Jeśli chodzi natomiast o ludność rolniczą, to uwzględnić wypada, że opóźnione wiosenne prace polowe i konieczność zaostrzenia np. zniszczonej w blisko 20 proc. powierzchni ozimego żyta kierowały popyt wsi na artykuły potrzebne do produkcji rolnej (nawozy sztuczne, nasiona i ziemniaki-sadzeniaki, materiał siewny, zboż jarych, pasze przemysłowe). Wiele kupowała w I półroczu więcej w porównaniu z ludnością całego kraju; w handlu większym dynamiką sprzedaży była wyższa (wzrost o 5,9 proc.) w porównaniu z całym handlem detalicznym (gdzie sprzedaż wzrosła o 5,3 proc.). Tyle, że w strukturze zakupów ludności wiejskiej miały

WZROST ZAPASÓW A STABILIZACJA RYNKU

miejsce istotne zmiany, zwiększyły się znacznie wydatki na zakup artykułów przeznaczonych na cele produkcyjne, zmniejszyły zaś zakupy innych, aktualnie mniej potrzebnych na wsi wyrobów przemysłowych (głównie o charakterze konsumpcyjnym). A więc przede wszystkim artykułów przemysłowego sprzętu gospodarstwa domowego, zwłaszcza zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego, gdzie przyrost zapasów jest szczególnie wysoki (o 68,8 proc.).

Słowem, zarówno w mieście, jak i na wsi opóźniona wiosna zmniejszyła zainteresowanie ludności artykułami przemysłowymi, którym przypisuje się zdolność konkurowania z artykułami spożywczymi. Uwzględnianie w pełni zmian, jakie miały miejsce w preferencjach ludności wiejskiej nasuwa jednakże wniosek, że ożywienie na wsi zakupów i to głównie artykułów przemysłowych niekonsumpcyjnych zaciemnia rzeczywiste proporcje pomiędzy tempem wzrostu zakupów artykułów spożywczych a artykułów przemysłowych w całym kraju. W istocie są one bardziej jeszcze niekorzystne niż te, jakie sygnalizują dane GUS i sprzyjają narastaniu zapasów.

POTRZEBNE, CZY ZBĘDNE?

W ocenie tegorocznego przyspieszenia tempa wzrostu zapasów rynkowych uwzględnić wypada przede wszystkim fakt, że w poprzednich latach bieżącego pięciolecia tempo tego wzrostu było niedostateczne. Poglądaby się więc luki w zaopatrzeniu rynku, których uzupełnienie nie było możliwe ze względu na dysproporcję pomiędzy tempem wzrostu przychodów pieniężnych ludności a tempem wzrostu dostaw na potrzeby rynku.

Problemem jest więc nie sam, wzrost zapasów, ale fakt, że znaczącemu przyrostowi zapasów nie towarzyszy odczuwalna poprawa zaopatrzenia rynku w artykuły nieżywnościowe. Wskazuje to na niewłaściwą strukturę i mierną jakość gromadzonych zapasów rynkowych. Wiadomo np., że handel od dawna postuluje zmianę asortymentu (unowocześnienie) produkcji artykułów tzw. trwałego użytku. Przemysł zobowiązał się — na piśmie! — do modernizacji różnych wyrobów, tymczasem nadal dostarcza rzeczy w wydaniu znanym klientom od kilkunastu lat. W tym samym czasie, gdy np. rosną w szybkim

tempie zapasy rowerów Stoleczne Zjednoczenie Handlu Artykułami Przemysłowymi nie było w stanie zapewnić poszukiwanych „składaków” na zorganizowanym przez siebie Centralnym Kiermaszu Turystycznym. Po „składaki” warszawska młodzież ustawiała się w kolejce na długo przed oficjalnym otwarciem kiermaszu turystycznego. O odbiorach turystycznych 4-za-kresowych też mówi się od dawna i — podobnie jak o odbiorach samochodowych — w czasie przyszłym. Kto musi — ten kupuje takie artykuły, jakie są na rynku od wielu lat, ale posiadaczom „Franki”, „SHL-ek” itp. nie spieszy się do wymiany starej pralki na nową, bliźniaczo podobną do kupionej przed laty.

Lokatorzy mieszkań ze „ślepymi kuchniami” wciąż bezskutecznie oczekują na okapy z elektrycznymi wentylatorami. „Fredom” od paru lat wciąż prezentuje te same „nowości”. W ten sposób tendencja do wzrostu zapasów artykułów trwałego użytku z całą ostraścią stawia problem ich unowocześnienia i wprowadzenia na rynek nowych asortymentów.

Podobny wniosek można postawić również w stosunku do przemysłu lekkiego. Wiele mamy bowiem na rynku wyrobów wykonanych z rzeczywiste nowoczesnych surowców i na maszynach typu ostatni krzyk techniki, ale zgola nieprzekonywających lub podobnych do wcześniejszych sprzedawanych.

Zakłady pończosznice np. wyróżniają się w całym przemyśle lekkim nowoczesnością parku maszynowego, ale wyroby, jakie proponują, są — co tu ukrywać — bliźniakami sprzedawanych od lat. Ta sama faktura, te same wzory i takie same kolory. Torlen, który należy do najcenniejszych z surowców dostarczanych przez rodzimą chemię, zaprezentowano polskiej klienteli w wyrobach dziesiętniejszych, znacznie ustepujących sprzedawanym przez „Modę Polską”, a wykonanych z tego samego surowca, tyle że importowanego w dzianinie. Ciekawe, że przy wystąpieniu zasadniczo różnic w jakości i atrakcyjności wyrobów z jedwabiu poliestrowego krajowej produkcji — importowane w zasadzie nie różniły się ceną. Jeśli oczywiście uwzględnimy, że serie szły przez „Modę Polską” są minimalne w porównaniu z seriami dostarczającymi przez przemysł dziesiętniejszy. Cóż, nie od dziś wia-

domo, że wyroby wykonane z nowych surowców niekoniecznie muszą mieć walory nowości.

Na te nieprzekonywające nowościowej produkcji szczególnie rażą braki zaopatrzenia rynku w wyroby standardowe, powszechnie używane i powszechnie kupowane. Tego typu wyroby zazwyczaj chronią każdego producenta przed wahaniami w sprzedaży, są oparciem dla wielkoprzemysłowej produkcji. Nie trzeba przypominać, że przy słabszym tempie wzrostu dochodów popyt na tego typu wyroby nie słabnie, a przeciwnie. Tymczasem największe braki w zaopatrzeniu wystąpiły właśnie w grupie artykułów niezmiennie interesujących masowego klienta. Handel wiejski sygnalizuje znaczne niedobory tkanin bawełnianych i kaloszy, handel miejski zaś ograniczenie dostaw

z przemysłu lekkiego w I półroczu m. in. odzieży dla dzieci (sukienki, dziewczęce i fartuski szkolne). O tenisówkach i „zuchach”, bluzkach bawełnianych, skafandrach z popeliny masowo używanych przez młodzież harcerską („kangurzyce”) nawet wspominać nie warto. O niedostatku tych artykułów na rynku wiemy od lat. Tak się jakoś dziwnie składa, że zwiększone możliwości produkcyjne w przemyśle nie służą w pierwszym rzędzie poprawie zaopatrzenia rynku w wyroby standardowe. Wystąpienia trudności z kuśnem piżamy dziecięcej klient nie jest w stanie zrozumieć i usprawiedliwić. Trudno zresztą wymagać tego od niego.

Okazuje się więc, że tegoroczny wzrost zapasów jeszcze raz z całą ostraścią postawił problem niedostatków jakości i asortymentu produkcji przemysłu lekkiego do potrzeb rynku i wskazał, że wzrost zapasów automatycznie nie rozwiązuje problemów zaopatrzenia rynku. Niemniej istotna jest jeszcze struktura tego wzrostu, która trzeba uznać za niedostateczną do potrzeb.

Niekiedy z faktu, że niektóre towary nie znajdują nabywców wyciągane są przy tym wręcz niewłaściwe wnioski prowadzące do ograniczenia produkcji wyrobów na

rynku poszukiwanych. Charakterystycznym tego przykładem jest sytuacja m. in. w przemyśle obuwniczym.

Centrala Handlu Obuwem nie ukrywa niepokoju z racji ograniczenia niemal z góry na górze (czyli z kwartału na kwartał) zamówień składanych przez organizacje handlu detalicznego w przemyśle. Ucieczka detalu od towaru zagościła pogłębiła obecnie występujących trudności, prowadzi bowiem do ograniczania zapasów w końcu bieżącego roku do niebezpiecznie niskiego poziomu. Ale to niekoniecznie musi sprzyjać rozdawnictwu obecnym zapasom. Polska klientela niejednokrotnie reagowała na ostre braki ilościowo ograniczaniem popytu wówczas, gdy proponowano jej nieatrakcyjne towary.

Na koniec jeszcze raz z całą stanowczością stwierdzić więc trzeba, że podstawowym problemem jest nie sam wzrost zapasów, ale struktura asortymentowa, zdefiniowana przez złą strukturę i jakość produkcji rynkowej. Tegoroczny wzrost zapasów powinien się stać sygnałem do podjęcia na szeroką skalę przedsięwzięcia niezbędnego dla lepszego dostosowania produkcji do potrzeb rynku.

BARBARA WIŚNIEWSKA

LISTY

Jeszcze

O

rozliczeniach finansowych

W numerze 28 „Życia Gospodarczego” został opublikowany artykuł pt. „Zmiana form rozliczeń finansowych”, którego autorem jest Sylwester Wachniew. Artykuł ten przedstawia zagadnienie nowych form finansowych z punktu widzenia dostawcy oraz banku.

A jak sprawa przedstawia się u odbiorcy? Niestety forma rozliczeń za pomocą poleceń pobrania jest dla odbiorców niekorzystna, toteż nie

należy się dziwić, że nie chcą oni na nią przechodzić. Przy jej stosowaniu odbiorca zmuszony jest do zwiększenia potrzeb kredytowych i ponosi z tego tytułu dodatkowe koszty odsetek od kredytów bankowych. Zwolnione u dostawcy zasoby pieniądza bankowego, zaangażowane w przedsiębiorstwach dostarczających swoje towary i wyroby, przechodzą do przedsiębiorstw odbierających je i wbrew twierdzeniom autora artykułu, nie mogą być przeznaczone na cele finansowania innych działów gospodarki narodowej.

Ujemną stroną formy poleceń pobrania jest również fakt dokonania zapłaty przed otrzymaniem faktury, która wysyłana jest oddzielnie pocztą. W pionie finansowym przedsiębiorstwa-odbiorcy powstaje konieczność bądź to dołączania faktur do poleceń pobrania, porównywania zgodności zapłaty i wystawiania not korygujących, bądź to księgowania faktur i poleceń pobrania niezależnie od siebie na kartotekach, a następnie uzgadniania kont. Na szczególne trudności w tym zakresie narażone są detaliczne przedsiębiorstwa, prowadzące zmechanizowaną księgowość

i stosujące szereg uproszczeń w ewidencji zakupu towarów.

Przy stosowaniu formy rozliczeń za pomocą poleceń pobrania odbiorca pozbawiony jest możliwości natychmiastowej reagowania na wszelkie nieprawidłowości występujące w fakturacji — zbyt częste są zjawiska fakturowania towarów niewydanym oraz przesyłania do odbiorców faktur nie odpowiadających wymogom formalnym.

Inaczej przedstawia się zagadnienie, jeżeli chodzi o stosowanie rozliczeń za pomocą poleceń przelewu. Forma ta nie godzi w interesy odbiorcy, z tym jednakże zastrzeżeniem, że odbiorca winien mieć prawo dokonywania zapłaty rzeczywistej należności, tj. po sprawdzeniu faktury, co się wiąże z wystawieniem nowego polecenia przelewu na właściwą kwotę.

Rozliczenia za pomocą poleceń przelewu odciążają banki od czynności manipulacyjnych związanych z formą inkasową, nie szkodzą interesom przedsiębiorstw uczestniczących w obrocie pieniężnym i w związku z tym powinny być powszechnie zastosowane.

EMILIA KANKO

DOLNY ŚLĄSK DAŁ DOBRY PRZYKŁAD

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

obrotu, w branżach wymagających między in. jak najszybszego przekazywania informacji między uczestnikami obrotu; szybkiego reagowania na nie ze szczególnym uwzględnieniem zjawisk rynkowych związanych z sezonowością, strukturą, rozmiarowością, kolorami itd.; zabezpieczenia handlowi „słabej” skoncentrowanej, bezpośredniej reprezentacji wobec przemysłu; zapewnienia sprzedaży detalicznej z bezpośredniego zaplecza magazynowego.

Realizując zadania rekonstrukcji przekazano 1239 sklepów właściwym przedsiębiorstwom hurtowo-detalicznym. Zintegrowanie detalu z hurtem pozwoliło na likwidację 17 przedsiębiorstw handlu detalicznego. W procesie postępującej koncentracji większość przedsiębiorstw handlowych z artykułami przemysłowymi została poważnie wzmocniona organizacyjnie i ekonomicznie.

W przedsiębiorstwach zintegrowanych stosuje się dwa systemy organizacji zarządzania: jednostkowe i ogólnospółdzielczy.

Przy jednostkowym systemie sklepy podporządkowane bezpośrednio dyrekcji przedsiębiorstwa hurtowo-detalicznego we Wrocławiu. Wyjątkowo w Województwie Przedsiębiorstwo Handlu Obuwem, dysponującym największą ilością placówek detalicznych wśród przedsiębiorstw o jednostkowym systemie zarządzania, ustanowiono tryb rejestracji, nadzorujących pracę określonej ilości sklepów.

W dwuszczeblowym systemie, oprócz wojewódzkiej dyrekcji istnieją oddziały terenowe stanowiące ogniwo między sklepem, a dyrekcją. Tym systemem pracują: Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Tekstylno-Odzieżowe zarządzające 527 placów-

kami sprzedaży detalicznej oraz Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Artykułami Gospodarskimi i Domowymi „Arged” z 232 sklepami.

Należy wyjaśnić, że funkcja oddziału polega na rozdzielaniu zadań, środków i masy towarowej dla sklepów, w sposób zapewniający interesy konsumpcyjne ludności danego rejonu, a także dla magazynów stanowiących bazę dla towarów sezonowych i bieżących z obowiązkiem tworzenia asortymentu handlowego przeznaczanego na zaopatrzenie sieci detalu. Oddział realizuje w pełni funkcje operatywnej sprzedaży towaru, organizacji stanowisk pracy w sklepach i magazynach, podejmuje akcje intensyfikacyjne sprzedaży, prowadzi lokalną akcję reklamową, ustala specjalizację branżową i asortymentową punktów sprzedaży, prowadzi badania popytu i upodobań klientów. Ponadto zajmuje się podnoszeniem poziomu kwalifikacji, odcinaniem kierowników od szeregu czynności nie związanych z bezpośrednią realizacją właściwej usługi handlowej, np. prowadzenie dokumentacji, zaopatrzenie towarowe.

NIEZAPRZECZALNE EFEKTY

Minione 3 lata rekonstrukcji w państwowym handlu na Dolnym Śląsku są okresem stosunkowo krótkim, mimo to już dziś można wskazać na niezaprzeczalne efekty. Zintegrowane przedsiębiorstwa w wymienionym okresie zaabsorbowały były pracami organizacyjno-porządkowymi, koniecznymi dla zapewnienia niezakłóconej działalności placówek handlowych między in.: ustaleniem powiązań między sklepem a magazynem hurtowym oraz sklepem a dyrekcją przedsiębiorstwa; przesunięciem towarów niegostyjących do właściwych branżowo przedsiębiorstw; przeprowadzeniem inwentaryzacji w punktach sprzedaży detalicznej; zwiększeniem zatrudnienia w sklepach z obsadą jednostkową; przesunięciem towarów sezonowych ze sklepu do magazynu; rozszerzeniem asortymentu towarowego o artykuły

dawniej niechętnie nabywane przez sklepy; niezbędnymi remontami sklepów; lokalizacją sklepów specjalistycznych.

Przyznać trzeba, że cele te w zasadzie zostały osiągnięte. W wyniku przeprowadzonej rekonstrukcji sieci handlowej oraz prawidłowego uprościowania sklepów, został znacznie rozszerzony i pogłębiony asortyment towarowy artykułów.

Dostawy z hurtu do detalu już w pierwszym półroczu 1968 r. wzrosły w branży tekstylno-odzieżowej o 59,2 proc., w obuwniczej o 23 proc., w artykułach gospodarstwa domowego o 18,6 proc. a w artykułach papierniczo-sportowych o 26,1 proc. Poprawił się również wybór towarów o pełny asortyment, jakim dysponował hurt.

Po przejściu sklepów przez zintegrowane przedsiębiorstwa okazało się, że dla uzyskania korzystniejszych ekspozycji zdecydowana większość detalicznych placówek wymagała natychmiastowej modernizacji. W wyniku dokonanych zmian średnia wielkość sklepu wzrosła do 60 m kwadratowych.

Równoległe zachodził proces specjalizacji branżowej. Zmniejszono ilość placówek wielobranżowych o 101 i dwubranżowych o 54. Zwiększyła się natomiast ilość sklepów jednobranżowych o 68 i wąskospecjalistycznych o 79. W ten sposób ukształtowała się następująca struktura sieci:

Sklepy	1967 proc.	1968 proc.	1969 proc.
wielobranżowe	27,5	17,7	12,1
dwubranżowe	19,2	14,3	9,6
jednobranżowe	46,7	55,4	59,9
wąskospecjalistyczne	4,9	12,6	18,4

Zorganizowana sieć specjalistyczna pozwoliła przedsiębiorstwom na większe skoncentrowanie masy towarowej w punktach sprzedaży detalicznej, zapewnienie ciągłości sprzedaży szerokiego wachlarza asortymentu towarowego, lepszą fachową obsługę, umożliwiając przy mniejszym nakładzie czasu dokonywanie trafniejszych zakupów. Równoległe do podniesienia sprawności obsługi klientów przyczyniło się zwiększenie zatrudnienia, szczególnie w sklepach jednoosobowych. Zmniejszona została liczba sklepów jednoosobowych przejętych przez zintegrowane przedsiębiorstwa z 231 w 1967 r., 133 w 1968 r. i 123 w 1969 r. Przeciętne zatrudnienie w detalu wynosi obecnie 3 osoby na 1 sklep, a w większości placówek detalicznych jest większe niż dwie osoby. Wpłynęło to na zmniejszenie powierzchni sprzedawczej na 1 pracownika z 21 m kwadr. do 20 m kwadr. Już w 1968 r. zmniejszono udział sklepów jednoosobowych do 14,6 proc. ogólnej sieci, podczas

gdy w chwili przejścia stanowiły one 25 proc.

Po dokonaniu integracji działalności hurtowej z detaliczną możliwe stało się, w większym niż dotychczas stopniu, rozeznanie struktury zapasów towarowych. Przeprowadzone inwentaryzacje ujawniły znaczne ilości zapasów trudnozbieralnych pochodzących często sprzed kilku lat. Towary zalegające na zapleczu sklepów zostały w poważnym stopniu wyeliminowane z obrotu i przerzucone do magazynów hurtu, w celu odpowiedniego ich zagospodarowania.

Koncentracja działalności hurtowo-detalicznej w jednym przedsiębiorstwie pozwala na kompleksowe dokonywanie zakupów i unikanie nadmiernych zapasów. Umożliwia wyposażenie sklepów w pełny branżowy zestaw urządzeń ułatwiających sprzedaż, co ma wpływ na wygląd sklepów, efektywniejsze ekspozycje towarów, a zarazem prowadzenie towarów czysto branżowych. Koncentracja sprzedaży mniejszej ilości placówek pozwala na lepsze wykorzystanie transportu dzięki dostawie większych partii towarów do mniejszej ilości placówek, przy równoczesnym zmniejszeniu ilości faktur oraz zwiększeniu częstotliwości dostaw.

Wprowadzenie na rynek artykułów w sposób uporządkowany przez tworzenie sklepów specjalistycznych daje sprawniejsze i lepsze zaopatrzenie. Takie ekspozycje pomagają personelowi sklepowemu i służbie handlowej przedsiębiorstwa w ujawnianiu braków, a co za tym idzie, podejmowaniu środków zmierzających do ich usunięcia. Służba odbioru jakościowego obejmuje całość dostarczonej masy, nie dopuszczając do przenikania artykułów złej jakości. Słowem, rekonstrukcja pozwoliła na wprowadzenie w poważnej części obrotu jednolitej polityki handlowej w zakresie zakupu i sprzedaży, oceny sytuacji rynkowej, jak również informacji na rzecz klientów. W konsekwencji ujawniło się lepsze wykorzystanie terenowych rezerw i skuteczniejszy wpływ na rozmiar i profil produkcji, po prostu — związanej jej z potrzebami lokalnego rynku.

Integracja działalności hurtowej z detaliczną pozwala na poszerzenie i doskonalenie metod badania rynku. Zebrane informacje dotyczące popytu są wykorzystywane w kontaktach z producentami. Niestety w tym przypadku usprawnienia wciąż jeszcze borykają ograniczone istniejącymi warunkami podażi.

Dokonanie zmian i modernizacja pozwoliły na zwiększenie obrotów placówek detalicznych. Nastąpił wzrost sprzedaży na 1 m kwadr. powierzchni sklepowej we wszystkich zintegrowanych przedsiębiorstwach, jednocześnie poprawiła się struktura sieci detalicznej. Sprze-

daż miesięczna w tysiącach złotych na 1 m kwadr. powierzchni sprzedawczej przedstawia się następująco:

	1967 r.	1968 r.	plan 1970 r.
MPH Obuwem	3,6	5,4	5,5
WPT Odzież	4,8	5,2	5,5
WP „Arged”	3,2	4,1	4,2
WPHPS	3,3	3,5	3,6

W ogóle obrót miesięczny na 1 m kwadr. powierzchni sprzedawczej wzrósł z 4 do 4,6 tys. zł, a na 1 pracownika z 90 do 92,8 tys. zł.

WNIOSKI I DALSZE ZAMIERZENIA

● Specjalizacja branżowa wykazała, że pomimo nasycenia rynku na Dolnym Śląsku w powierzchni sieci handlowej w stosunku do przeciętnej w kraju, w wielu miejscowościach wciąż jeszcze występuje deficyt jej niedobór, uniemożliwiający ekspozycje i gromadzenie pełnego asortymentu towarowego. Wystarczy przytoczyć fakt, iż tylko w branży tekstylno-odzieżowej niedobór powierzchni sklepowej zarówno w samym Wrocławiu, jak i w województwie ocenia się na 12247 m kwadr. Równa się to sześciu pawilonom o przeciętnej powierzchni ok. 2000 m kwadr. każdy.

● Zbyt mała powierzchnia sal w punktach sprzedaży detalicznej nie pozwala na ekspozycje pełnego wyboru asortymentu towarów. Natomiast prace przedsiębiorstw utrudnia niedostateczna powierzchnia magazynowa.

● Poważnie we znaki daje się brak możliwości wyposażenia placówek handlowych w odpowiedni sprzęt i maszyny obliczeniowe, niezbędne do zapewnienia sprawnego działania.

● W sklepach peryferyjnych brak jest określonego profilu asortymentowego.

● Odczuwa się brak wyspecjalizowanego doradztwa służącego pomocą w rozwiązywaniu zaistniałych trudności i inspirowaniem nowych form organizacyjno-technicznych.

● Istnieje nieodzowna potrzeba przeprowadzenia szczegółowej analizy stanowisk pracowników administracji, aby uzyskać stać oszczędności etatowe przesunąć do pracy operatywnej. Należałoby — zobowiązać centrale do szybkiego dokonania zmian w ich własnej strukturze — uwzględniając potrzeby przedsiębiorstw zintegrowanych uwzględnieniem potrzeb detalu.

— doprowadzić do rozszerzenia uprawnień wojewódzkich przedsiębiorstw,

— opracować program nowych form współpracy uczestników obrotu w nowych warunkach organizacyjnych,

— wprowadzić dalszą koncentrację czynności w zakresie organizacji i techniki handlu, usług inwestycyjnych, analizy rynku, szkolenia i instruktażu oraz ewidencji ruchu towarów,

— opracować system informacji w zakresie rozeznania potrzeb rynku,

— zweryfikować dotychczasowy system zbierania i przydatności danych dla bieżących potrzeb operatywnego zarządzania.

Trzeba z całym naciskiem podkreślić, że Dolny Śląsk pierwszy samorządnie podjął ciężki trud rekonstrukcji handlu państwowego. Dotychczasowy jej przebieg wykazał jak najsilniejszą słuszność przyjętych założeń, potwierdził celowość koncentracji przedsiębiorstw w duże jednostki gospodarcze wyposażone w nowoczesne środki i urządzenia techniczne, lepsze wyspecjalizowanie szeregu czynności przez tworzenie zakładów prowadzących usługi na rzecz przedsiębiorstw handlowych, specjalizacji branżowej przedsiębiorstw i jednostek sprzedaży detalicznej, nowych form obsługi, wreszcie integracji hurtu z detalem.

Obecnie zarówno wojewódzkie władze partyjne, jak i prezydium rad narodowych miasta Wrocławia oraz województwa uważają, iż nadśrodek czasu, aby na bazie dotychczasowych osiągnięć integracji hurtu i detalu branży przemysłowej przejść do zmian organizacyjnych w branży spożywczej.

W tym celu zamierza się połączyć działalność Zarządu Wojewódzkiego Zjednoczenia Przedsiębiorstw Handlowych z działalnością Zarządu Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Hurtu Spożywczego. Na to miejsce powstanie Wojewódzki Zarząd Przedsiębiorstwa Hurtu Artykułami Codziennego Użytku.

Pomyślnie przeprowadzenie rekonstrukcji w handlu państwowym na Dolnym Śląsku stało się bodźcem i podstawą wprowadzania analogicznej struktury organizacyjnej na terenie innych województw. Przy przeprowadzeniu rekonstrukcji we wspomnianych województwach — przy niewielkich zmianach wynikających z regionalnych potrzeb i warunków — wykorzystane zostaną doświadczenia Dolnego Śląska.

MARIAN SIKORA



REALIZACJA intensywnych metod gospodarowania w re-sorcie handlu wewnętrznego zgodnie z wytycznymi V Zjazdu PZPR oraz II, IV i V Plenum KC wymaga szczegól-ego zaangażowania pracowników tej gałęzi gospodarki narodowej. Najskuteczniejszym instru-mentem zainteresowania załóg han-dlowych nowymi formami gospo-darowania jest system bodźców materialnych. Pod tym kątem od dłuższego czasu w Minister-stwie Handlu Wewnętrznego, ZSS „Społem”, CRS „Samopomoc Chłopska” i centralach handlowych kontynuowane są prace nad ustale-niem zasad, na jakich nowy system bodźców winien być wprowadzony w jednostkach obrotu towarowego. Zespoły komisje i grupy robocze przeanalizowały z właściwymi ogniwami administracji gospodarczej różne warianty rozwiązań, korzystają-c z dorobku zgromadzonego w dys-kusji nad zmianami systemu bodź-ców jeszcze przed V Plenum. Zna-jomość opinii aktywno gospodarczo-go oraz załóg zakładów przemysło-wych ułatwiła wytyczenie kierunków i rozmiary zasięgu zmian w bodź-cach dla pracowników handlu.

W branżach o wybitnie handlo-wym profilu działalności w pierw-szej kolejności nowe bodźce zosta-nęły wprowadzone w państwowych przedsiębiorstwach „Powszechnie Domy Towarowe” oraz w Zjedno-czeniu Domów Towarowych, w przedsiębiorstwach „Delikatesy”, „Supersam” i „Hala Mirowska” w Warszawie, PDT w Krakowie oraz „Delikatesy” w Łodzi, Bydgoszczy, Lublinie, Rzeszowie i Wrocławiu.

Przewidywane w najbliższym cza-sie zmiany systemu bodźców ma-terialnego zainteresowania pracow-ników zatrudnionych w przedsię-biorstwach „Powszechnie Domy To-warowe” i Zjednoczeniu Domów To-warowych na lata 1971—1975 mają na celu bezpośrednio powiązanie wzrostu zarobków pracowników w wymienionych jednostkach handlo-wych z poprawą działalności, jakoś-ci usług i wyników ekonomicznych.

Jedynym źródłem finansowania wzrostu płac pracowników przedsię-biorstw i zjednoczenia w przyszłej pięcioletce będzie poprawa wskaź-ników ekonomicznych w porówna-niu do uzyskanych w bież. roku. Wyniki te powinny zapewnić w szczególności:

- intensyfikację sprzedaży okreś-lonych grup towarowych,
- poprawę wykorzystania powierz-chni użytkowej,
- wzrost usług świadczonych na rzecz ludności.

FUNDUSZ PODWYŻEK PŁAC

W przedsiębiorstwach domów to-warowych utworzony zostanie fun-dusz podwyżek płac dla ogółu pra-cowników z przyrostu zysku bilan-sowego osiągniętego w poszczegól-nych latach 1971—1975 w stosunku do zysku bilansowego okresu bazo-

NOWY SYSTEM BODŹCÓW

Domy towarowe pierwsze w handlu wewnętrznym

wego (1970). Oczywiście przez przyrost zysku bilansowego, z którego dokonywać się będzie odpisu na fundusz podwyżek płac, rozumieć należy zweryfikowany w obowiązującym trybie przyrost zysku bilan-sowego po potrąceniu należnych wpłat do budżetu państwa.

Przyjęcie proponowanej zasady stawiającej zysk jako główne źród-ło tworzenia funduszu podwyżek płac, a tym samym jako podstawo-wy miernik działalności domów to-warowych, powinno sprzyjać naj-bardziej racjonalnemu ukierunko-waniu bodźców tj. zainteresowania pracowników usprawnieniem dła-łalności handlowej, poprawą za-opatrzenia, wzbogacaniem masy to-warowej, lepszym wykorzystaniem powierzchni użytkowej przy jedno-czesnym obniżeniu kosztów dła-łalności przedsiębiorstwa. Wprowa-dzenie zasady uwarunkowania wy-płaty dodatków z funduszu podwy-żek płac dla członków dyrekcji oraz innych kierowniczych stano-wisk zarówno w przedsiębiorstwach, jak i w zjednoczeniu od prawidłowej i racjonalnej działalności, bę-dzie przeciwdziałać tendencjom u-zyskiwania wysokich przyrostów zysków poprzez niewłaściwą asor-tymentową strukturę sprzedawa-nych towarów w obrocie ogółem.

Pracowników podzielono na trzy grupy. Jest to uzasadnione funkcją, jaką pełnią w przedsiębiorstwie handlowym oraz brakiem wyraź-ego podziału na pracowników umy-słowych i fizycznych, szczególnie w grupie związanej z bezpośrednią ob-sługą klientów. Podwyżki płac dla poszczególnych grup pracowników będą realizowane:

- grupa pierwsza odnosząca się do pracowników sklepów czy stoisk bezpośrednio zatrudnionych przy obsłudze klientów utrzyma obecny czasowo — prowizyjny system plac. Wzrost płac tej grupy będzie reali-zowany przez wzrost zarobku pro-wizyjnego w zależności od wzrostu obrotu przy obowiązującej stawce prowizyjnej. Dalszy wzrost plac tej grupy w granicach ustalonych na lata 1971 — 1975 będzie następował z części wypracowanego funduszu podwyżek płac z przyrostu zysku. Proponuje się także utrzymanie w kwocie bezwzględnej z roku bazo-wego specjalnego funduszu premio-wego przeznaczonego na premiowa-nie pracowników sklepowych wy-różniających się w pracy.

Fundusz ten utworzony został dla zapewnienia poprawy kultury obsłu-gi handlowej i okazał się skutecz-nym środkiem w tym zakresie.

W wielu przedsiębiorstwach na skutek braku środków finansowych fundusz ten kształtuje się poniżej górnego pułapu. Przewiduje się mo-żliwość jego wzrostu w ciężar rezer-wowego funduszu podwyżek płac zjednoczenia, jednak w wysokości nie przekraczającej 1 proc. plac za-sadniczych w stosunku rocznym i nie wyżej jak 5 proc. plac zasadni-czych pracowników pierwszej gru-py. Proponuje się także, aby od 1972 r. fundusz ten wypłacać równo-cześnie z funduszem podwyżek plac w okresach kwartalnych.

Pozostali pracownicy, zaliczeni do grupy drugiej i trzeciej tj. zarządu przedsiębiorstwa oraz robotnicy, wzrost plac będą uzyskiwać z fun-duszu podwyżek, określonych udzia-łem w tym funduszu. Wysokość u-działu w funduszu podwyżek plac, dla tych grup pracowników będzie określona z góry na poszczególne lata okresu 5-letniego w ustalonej wieloletniej normie odpisu z przy-rostu zysku bilansowego na fundusz podwyżek plac.

Dla tych grup pracowników zo-stanie ustalona górna granica wzro-stu średniej plac w 1975 r. oraz na poszczególne lata. Ustalona przy tym ma być zasada, że wzrost plac tych grup pracowników nie może przekroczyć górnej granicy wzrostu przeciętnej plac ustalonej na po-szczególne lata.

Należy zaznaczyć, że wzrost prze-ciętnych plac z funduszu podwy-żek w poszczególnych latach naj-bliższego 5-lecia nie może przekro-czyć dla pracowników grup drugiej i trzeciej za wyniki: 1971 r. — 37 proc., za 1972 r. — 56 proc., 1973 r. — 75 proc., 1974 r. — 87 proc. i 1975 r. — 100 proc. górnej granicy ustalonej dla jednej z wymienionych grup, nie więcej jednak od wzrostu przeciętnych plac pracowników gru-py pierwszej.

Wprowadza się także drugi wa-runek, że wzrost przeciętnej plac pracowników nie może przekroczyć wzrostu przeciętnej plac grupy pierwszej, wynikającej z łącznego wzrostu części prowizyjnego wynag-rodzenia i ustalonego udziału w funduszu podwyżek plac.

Wypracowany fundusz podwyżek plac przekraczający górne granice

wzrostu tego funduszu przekazywa-ny będzie na fundusz rezerwy zjednoczenia. Rezerwy fundusz podwyżek plac może być wykorzy-stany na:

- podwyżki plac pracowników grupy trzeciej przedsiębiorstw, które nie osiągnęły w danym roku założonego wzrostu plac oraz gdy plac tych pracowników są zaniżo-ne w stosunku do plac pracow-ników grupy pierwszej,
- na zwiększenie funduszu premio-owego pracowników grupy pier-wszej.

Wzrost plac pracowników Zjed-noczenia Domów Towarowych uza-leżniony będzie od wzrostu przecięt-nej plac pracowników podległych przedsiębiorstw oraz mieścić się po-winien w wypracowanym przez te przedsiębiorstwa przyroście zysku.

Należy przypomnieć, że w przed-siębiorstwach „Powszechnie Domy Towarowe” zrzeszonych w Zjedno-czeniu Domów Towarowych według planu na 1970 r. jest zatrudnionych ogółem 8270 osób, z tego: pracow-ników handlowych — 5430, pracow-ników zarządów przedsiębiorstw — 1010, pozostałych pracowników — 1830.

Średnia plac miesięczna wynosi — 1928 zł, w tym pracowników handlowych — 1978 zł, pracow-ników zarządów — 2003 zł, pozosta-łych pracowników — 1741 zł. Obrót sięga 7024,7 mln zł, natomiast zysk — 304,2 mln zł.

DLA POPRAWY WYDAJNOŚCI

O osiągnięciach „Powszechnych Domów Towarowych” mogą stano-wić:

- 1) Wzrost sprzedaży na 1 m² kw. powierzchni sprzedażowej.
 - 2) Ob-niżka niektórych pozycji poziomu kosztów handlowych (nie związa-nych bezpośrednio z jakością obsłu-gi) i pozycji strat nadzwyczajnych.
 - 3) Zwiększenie efektywności wyko-zystania środków obrotowych.
 - 4) Poprawa wydajności na 1 normo-godzinę.
- Wzrost sprzedaży na 1 m² kw. powierzchni sprzedażowej powinien wpłynąć na zwiększenie efektyw-ności wykorzystania majątku trwałego i urządzeń; na maksyma-lizację wielkości sprzedaży przez jej organizację; na prezentację uła-twiającej wybór towarów; na właści-wy dobór asortymentów i organi-zację dostaw. W żadnym jednak przypadku przedsiębiorstwa nie mo-gą dążyć do wyeliminowania stoisk

i asortymentów o niskich cenach, a za-razem towarów pracochłonnych. Obniżka niektórych pozycji po-zioomu kosztów handlowych nie zwi-ąza-nych bezpośrednio z jakością ob-sługi i pozycji strat nadzwyczaj-nych objąć powinna ubytki towa-rów, odsetki bankowe, koszty tran-sportu, koszty materialne i niemate-rialne z wyjątkiem nakładów na bhp, koszty zużycia materiałów i przedmiotów nietrwałych oraz kos-zty ogólnozakładowe. Należy przy tym mieć na uwadze, że koszty osobowe stanowią najpoważniejszy udział w strukturze kosztów (30—40 proc.).

Połączenie obniżki kosztów i strat nadzwyczajnych powinno zlik-widować dotychczasową niepra-widłowość będącą następstwem nie-ujmowania w planach wymienio-nych pozycji. Niektóre straty wią-żące się z działalnością eksploatacy-jną, stanowiąc ryzyko handlowe, to-warowe i pieniężne. Rozumie się przez to niedobory, szkody, rezerwy na niedobory, rezerwy na roszcze-nia, koszty i straty lat ubiegłych, stanowiące ok. 80 proc. wszystkich strat. Obowiązujący system odno-szenia tego rodzaju nakładów na rachunek strat zniekształca ocenę gospodarowania.

Inne pozycje mające charakter strat rzeczywistych kształtują się w proporcjach znacznie mniejszych. Niewątpliwie jednak ich elimino-wanie będzie miało także wpływ na poprawę gospodarności.

Zwiększenie efektywności wyko-zystania środków obrotowych mo-że nastąpić przez przyspieszenie o-biegu tego rodzaju środków na 1 złoty sprzedaży, a zarazem przez przyspieszenie obiegu zapasów to-warów z zachowaniem norm zapa-

mówień asortymentowych składa-nych z krótkim wyprzedzeniem rea-lizacji dostaw. Ważne jest zama-wianie produkcji w warunkach wyłączności dla domów towarowych w wybranych modelach i z wybra-nych surowców. Ważne jest perma-nentne aktualizowanie umów w ce-lu przystosowania zaopatrzenia do bieżących potrzeb rynku.

Współpraca z hurtem wymaga rozszerzenia informacji o kształto-waniu się popytu i podaży towarów, źródłach zaopatrzenia oraz formach intensyfikacji sprzedaży towarów w poszczególnych sezonach handlo-wych. Ważne w tym przypadku by-łoby przeprowadzanie wspólnych lustracji stanu zaopatrzenia domów towarowych i stanu posiadanych zapasów w magazynach hurtowych. Niemniej ważna jest ścisła koordy-nacja działań domów towarowych na targach i giełdach, szczególnie w zakresie wyboru towarów i ich wzornictwa, rozmiarów oraz wiel-kości zakupów. W celu wzbogacenia asortymentu towarowego należy roz-ważać podjęcie w uzasadnionych rozmiarach działań w kierunku koncentracji zakupów określonych towarów. Tą formą powinny być objęte artykuły produkowane na prawach wyłączności dla domów to-warowych oraz artykuły nowo wprowadzone do obrotu z inicjowa-nej produkcji przez Zjednoczenie Domów Towarowych.

Poprawa gospodarki towarowej może być osiągnięta przez uściśle-nie potrzeb asortymentowych, suk-cesywne podejmowanie efektyw-nych form aktywizacji zapasów i określenie branżowych norm zapa-sów towaru.

Przed domami towarowymi stają zadania w zakresie organizacji i techniki sprzedaży. Należy je ukie-runkować na usprawnienie sprze-daży i obsługi oraz poprawę efek-tywności ekonomicznej. W tym ce-lu powinny być wypracowane wzor-ce asortymentowe poszczególnych grup domów towarowych, zależnie od ich wielkości i regionalnych po-trzeb nabywców. Powinno się mieć na względzie zarówno zapewnienie klientom odpowiedniego wyboru to-warów w ramach prowadzonych branż, jak i osiąganie postulowa-nych efektów ekonomicznych.

Celem wydatnego skrócenia cza-su, jaki klienci przeznaczają muszą na zakup oraz zwiększenie przepu-sowości domów towarowych nale-ży usprawnić i rozszerzyć sprzedaż preselekcijną. Docelowym kierun-kiem „W tym” przypadku powinno być szerokie stosowanie preselekcyj-nej metody sprzedaży, z wyjątkiem drobnych artykułów o wysokich ce-nach jednostkowych. Należy także wprowadzić problemowy układ to-warów w salach sprzedażowych, u-możliwiających klientom dokonywa-nie w krótszym czasie komplemen-tarnych zakupów oraz wpływają-cych na intensyfikację sprzedaży przez pobudzenie popytu.

Nieodzwonne wydaje się rozszerze-nie prezentacji towarów w salach sprzedażowych, w sposób zbliżony do użytkowania. Stworzy to dogo-dne warunki klientom do samodziel-nego dokonywania wstępnego wybo-ru. A zatem należy przekazywać od-biorcom rzetelną informację handlo-wą z uwzględnieniem walorów użyt-kowych towarów oraz sposób ich konserwacji. Ważne jest wypraco-wanie nowoczesnych kierunków or-ganizacji reklamy zarówno wew-nętrznej stosowanych w domach to-warowych, jak i zewnętrznej o dużym zasięgu oddziaływania.

W poszczególnych godzinach dnia, jak również w dniach tygodnia, występują duże wahania sprzedaży powodujące niepełne wykorzystanie zdolności obsługi personelu w okre-sach mniejszego nasilenia zakupów, podczas gdy w okresach szczytowo-go nasilenia ruchu, liczba sprzedaw-ców okazuje się za małą w stosun-ku do rzeczywistych potrzeb. Dla zniewalowania owych odchyleń w stosowaniu zatrudnienia do ilości nabywców należy rozszerzyć między in. stosowanie różnorodnych norm czasu pracy, ograniczenie odpowie-dzialności materialnej pracowników, polegającej na zastąpieniu tej for-my odpowiedzialności odpowiednim systemem kontroli. Wyniki wskazu-ją na możliwość lepszego dostoso-wania zatrudnienia do stopnia na-silenia zakupów.

Obok działalności podstawowej tj. sprzedaży towarów w domach nie-handlowych powinno się zakładać punkty usługowe mające na celu ułatwianie dokonywania klientom zakupów, między in. robienia popra-wek krawieckich zakupionej odzie-ży, a nawet przyjmowania zgłoszeń na instalacje w mieszkaniach zaku-pionych artykułów.

M. S.

ZYCIE
GOSPODARSTWO 3

Nr 34 (988) — 23.VIII.1970 r.

Jednocześnie maszyny i urządzenia wyprodukowane i zainstalowane w różnych latach. Powiedziemy w związku z tym, że pracuje jednocześnie wiele generacji maszyn i urządzeń.

Ilość generacji jest określona przez maksymalną długość okresu eksploatacji środków. Np. jeżeli okres ten wynosi 25 lat, to w każdym roku pracują środki zainstalowane 24 lata temu, 23 lata temu itd., aż do tych, które zainstalowano w bieżącym roku. Te, które uruchomiono 25 lat temu są obecnie wycofywane, a te, które zainstalowano 26, 27 itd. lat temu, zostały już wycofane przed rokiem, przed dwoma laty itd.

Przyjmijmy przykładowo 25 lat jako maksymalny okres użytkowania środków trwałych. Poszczególne rodzaje maszyn i urządzeń mają jednak swoje indywidualne okresy użytkowania, które mogą być krótsze od okresu maksymalnego.

Z reguły tak właśnie jest i dlatego średni okres eksploatacji parku maszynowego jest krótszy od maksymalnego. Długość średniego okresu eksploatacji zależy od struktury majątku wg indywidualnej trwałości (w sensie ekonomicznym) jego składników. Nie zmieniając tej struktury możemy skrócić średni okres trwałości przez obniżenie indywidualnej trwałości poszczególnych rodzajów środków, a więc także obniżenie maksymalnego okresu użytkowania.

Ze względu na postęp techniczny maszyn i urządzeń wprowadzane do eksploatacji w danym roku zapewniają wyższą wydajność pracy niż maszyny uruchomione w latach wcześniejszych. W rezultacie im więcej generacji maszyn pracuje, tym ich średni poziom techniczny, wyrażony wydajnością pracy obsługujących je robotników, jest niższy, czyli bardziej oddalony od poziomu wydajności pracy osiąganej na najmłodszej generacji maszyn. I vice versa, im krótszy jest okres eksploatacji, tym wyższy jest średni poziom wydajności pracy, to znaczy bardziej zbliżony do uzyskiwanego przy obsłudze najnowocześniejszych maszyn i urządzeń.

Jeżeli ilość zatrudnionych robotników jest w obu przypadkach taka sama, to w konsekwencji wytworzą oni większą produkcję przy krótszym okresie użytkowania parku maszynowego, a mniejszą — przy dłuższym okresie. Ale efekt ten nie daje się osiągnąć za darmo. Krótszy okres użytkowania majątku trwałego wymaga odpowiednio większych nakładów inwestycyjnych na odnowę wycofanych środków.

Momentu tego nie można tracić z pola widzenia, gdyż zakłada on odpowiednio wysokie dostawy nowych maszyn z produkcji własnej i z importu. Szczególnie wysoki „skok” nakładów inwestycyjnych występuje w momencie rozpoczęcia

Przyspieszenie renowacji

manewru przyspieszenia procesu odnowy majątku, czyli przestawienia go na krótszy okres użytkowania.

Porównanie naszej gospodarki z gospodarką rozwiniętych krajów kapitalistycznych wykazuje, że niższemu u nas poziomowi wydajności pracy towarzyszą znacznie dłuższe okresy eksploatacji środków trwałych. Nie jest jednak dokładnie zbadane, w jakim stopniu jedno zależy od drugiego, a w jakim stopniu niższa wydajność pracy wynika także z innych przyczyn. Źródłem niższej wydajności pracy może być bowiem także wolniejsze tempo postępu technicznego. Im wolniejsze jest to tempo, tym mniejsze są różnice w poziomie wydajności pracy przy obsłudze różnych generacji kapitału. Wydaje się, że ten czynnik w pewnym stopniu wystąpił u nas, na co wskazują porównania wydajności pracy w starych i nowych zakładach.

To skłaniałoby do dużej ostrożności przy podejmowaniu decyzji o ewentualnym skróceniu okresu użytkowania parku maszynowego, gdyż efekty mogą być zbyt skromne w stosunku do przyspieszonego wzrostu nakładów na odnowę. Należałoby raczej poświęcić więcej uwagi zagwarantowaniu tego, aby nowo uruchamiane maszyny i urządzenia charakteryzowały się dostatecznie dużą przewagą techniczno-ekonomiczną w porównaniu z maszynami już eksploatowanymi.

Z innego jeszcze powodu rozpoczęcie manewru skrócenia czasu użytkowania parku maszynowego w okresie planowym 1971—1975 mogłoby się okazać przedwczesne. Chodzi o to, że w tym okresie utrzymuje się na poziomie szczytowym przyrost ludności w wieku produkcyjnym. Wynikające stąd obciążenie dochodu narodowego inwestycjami pozostaje więc nadal duże, a musiałoby być ono spótnowane z tytułu zwiększonego zakresu odnowy majątku trwałego.

Wszystko to nie oznacza bynajmniej, że sprawa szybkości odnowy środków trwałych powinna zejść z porządku dziennego na najbliższe lata. Chodzi natomiast o zachowanie właściwej kolejności podejmowania kroków. Wydaje się, że najbliższą sprawą jest znalezienie sposobu zapewnienia tego, aby nie następowało

NADMIERNE STARZENIE

maszyn i urządzeń. Innymi słowy zamiast ustalać krótszy niż dotąd okres użytkowania, należałoby najpierw poradzić sobie z przestępowaniem obowiązującego dotąd okresu użytkowania, który jest notorycznie przekraczany. Otrzymałbyś wtedy skrócenie faktycznego okresu

eksploatacji, bez zmiany jego długości „normalnej”.

W bieżącym roku ukazał się bardzo interesujący artykuł D. Paltorowicza omawiający to zagadnienie w odniesieniu do przemysłu radzieckiego. W artykule tym autor wykazywał pewne zjawiska charakteryzujące gospodarkę środkami trwałymi. Warto je wymienić, gdyż niewątpliwie występują one i u nas.

Otóż Paltorowicz stwierdza, iż 1) tzw. normalny okres eksploatacji środków trwałych jest zbyt długi w porównaniu z tym, co obserwuje się w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych. Nie dość jednak tego, gdyż 2) normalny okres eksploatacji jest z reguły znacznie przekraczany. Nie byłoby to możliwe bez 3) przeprowadzania kilku kapitalnych remontów. Jednakże analizy wykazują, że 4) na ogół tylko pierwszy remont kapitalny jest opłacalny, zaś następne są coraz bardziej nieefektywne.

Z powyższego Paltorowicz wyciągnął wnioski, które można uznać za maksymalistyczne. Mianowicie proponuje on: a) skrócić normalny okres użytkowania, b) dostosować do niego rzeczywisty okres użytkowania, c) przeprowadzać tylko jeden remont kapitalny, rezygnując z dalszych. Wydaje się, że program mniej ambitny, a konkretnie rezygnujący z a) byłby bardziej realistyczny, choć bynajmniej wciąż nie łatwy. Rzecz polega na tym, że autor omawianych propozycji uważa, że można je zrealizować bez podwyższania udziału inwestycji w dochodzie narodowym.

Źródłem pokrycia zwiększonych nakładów na odnowę majątku mają być środki zwolnione dzięki rezygnacji z drugiego i dalszych kapitalnych remontów. Takie rozwiązanie czyni całą koncepcję szczególnie atrakcyjną dla praktyki gospodarczej, jednakże nadzieja, iż zwolnione środki absorbowane dotąd przez kapitalne remonty, wystarczą dla skrócenia rzeczywistego okresu użytkowania, aż poniżej obecnego normalnego okresu, wydaje się nadziejczywe. W każdym razie wymagałoby one potwierdzenia na drodze przeprowadzenia przekonującego rachunku.

Z uwzględnieniem powyższego zastrzeżenia cała koncepcja wydaje się posiadać istotne znaczenie także dla warunków polskiego przemysłu.

GLÓWNE WARUNKI

Z dotychczasowych doświadczeń naszej gospodarki należałoby wyciągnąć przynajmniej taki wniosek, iż nie wystarczy ogólnie ustalić pożądanej długości okresu użytkowa-

nia środków trwałych, aby był on przestrzegany w praktyce. Zauważamy w związku z tym, że procesy renowacji aparatu produkcyjnego nie podlegają decyzjom centralnym w tak silnym stopniu jak inwestycje rozwojowe, a przecież wiadomo, że nawet w dziedzinie inwestycji rozwojowych rzeczywistość nie pokrywa się z planem, wg którego jest tworzona. Dopiero od niedawna uskarżamy się na niedostateczne tempo odnowy, ale od wielu już lat tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych systematycznie wynika się spod kontroli, wyprzedza planowaną dynamikę nakładów i rodzi okresowe napięcia w planach inwestycyjnych oraz tzw. rewizje planów, jako skutek tych napięć.

Porównanie renowacji z inwestycjami rozwojowymi nie jest przypadkowe. Dla jednych i drugich dostarczane są takie same maszyny i urządzenia. Rozmiary ogólnych dostaw ograniczone są produkcją przemysłu maszynowego i możliwościami importowymi. Jednie i drugie pokrywane są z ogólnego funduszu inwestycyjnego, obejmującego określoną część dochodu narodowego. Przyspieszenie procesów renowacyjnych wymaga zmiany podziału tego funduszu, gdyż wzrost udziału inwestycji w dochodzie narodowym, na szczęście, nikt dotąd nie proponuje. Ale to właśnie nie jest takie łatwe i do tego nie uporamy się z notorycznym przekraczaniem nakładów na inwestycje rozwojowe, dotąd nie będzie dość środków na realizowanie odnowy w skali skądinąd pożądanej.

Ewentualne oszczędności na kapitalnych remontach mogą złagodzić powyższe trudności. Jednakże problem napięć w planach inwestycyjno-rozwojowych powinien być uwzględniany, jeżeli myślimy poważnie o przyspieszeniu tempa odnowy aparatu produkcyjnego.

Sprawa nie kończy się jednak na tym, aby inwestycje rozwojowe podejmowane poza przedsiębiorstwami nie pochłaniały części środków przeznaczonych na odnowę kapitału. Przedsiębiorstwa i zjednoczenia powinny być ponadto bardziej niż dotąd zainteresowane renowacją, a relatywnie mniej remontami kapitalnymi i rozbudową. Wkraczamy tu w problematykę systemu funkcjonowania gospodarki także na najniższych szczeblach.

Procesy renowacyjne, podobnie jak inwestycje rozwojowe, korzystnie wpływają na produkcję po ich zakończeniu. Jednakże odnowę różni od inwestycji rozwojowej to, że zakłada ona bieżącą produkcję. Podobnie resztą remonty „wyrywają” na pewien czas część zdolności wytwórczych. Temu negatywny wpływ, odnowy na produkcję

bieżącą nabiera tym, silniejszego znaczenia, im krótszy jest horyzont planowania w przedsiębiorstwach.

Ujawnia się wtedy raczej zrozumiała (choć szkodliwa społecznie) skłonność do odwiekania zarówno odnowy, jak i remontów. Jak dotąd horyzont ten jest, formalnie rzecz biorąc, roczny, a w istocie jeszcze krótszy. Skracają go bowiem mniej lub bardziej gwałtowne zmiany zadań dyrektywnych, kierowanych do przedsiębiorstw i obowiązujących je. W tej sytuacji ukrywanie przez przedsiębiorstwa rezerw zdolności wytwórczych, a jednocześnie możliwości ich użycia w razie konieczności jest jednym ze skutków „walki” przedsiębiorstw o niezbyt napięte plany, i elementem zabezpieczającym możliwość wykonania zadań w razie ich nagłego wzrostu.

Nowy system bodźców zmierza do wydłużenia horyzontu planowania w przedsiębiorstwach do pięciu lat. Trudno dziś przewidzieć, w jakim stopniu nadzieje te zostaną spełnione. Ponadto w nowym systemie realizacji niektórych zadań odcinkowych nie da się mieć osiągniętych postępów, lecz stopniem wykonania planu. Nie będzie to zapewne sprzyjało przedsiębiorstwom zakładającym realizację bieżących planów na poszczególnych odcinkach, chociaż być może, iż hamulce będą słabsze niż dotychczas. Sprawy te wymagają dopiero pełniejszego zbadania.

Reasumując, skrócenie faktycznego okresu użytkowania maszyn i urządzeń (choćby do długości normalnej, dziś obowiązującej) wymaga zapewnienia odpowiednio większego dopływu środków rzeczowych na cele odnowy oraz gwarancji, że zostaną one użyte na te właśnie cele. Spełnienie tych warunków zależy zarówno od właściwych decyzji centralnych, jak i od mechanizmu ekonomicznego kształtującego działalność eksploatacyjną i inwestycyjną przedsiębiorstw i zjednoczeń.

ROLA AMORTYZACJI

W kontekście przedstawionych zagadnień pewne zdziwienie wywołuje optymizm zawarty w stwierdzeniu, że gospodarkę środkami trwałymi, włączając w to problem skali odnowy majątku, można naprawić przez podwyższenie amortyzacji i zmianę sposobu obliczania oprocentowania. Tego rodzaju rozwiązanie zaproponowane zostało ostatnio przez Albina Płocię. Pisze on: „amortyzacja nie odgrywa dziś właściwej roli jako element kalkulacji i rachunku ekonomicznego i bodziec do prawidłowego wykorzystania środków trwałych w przedsiębiorstwach. Wynika to przede wszystkim stąd, że stawki odsetek amortyzacyjnych są za niskie i niedostatecznie dostosowane do cykłów postępu technicznego w różnych dziedzinach gospodarki”.

Nie ulega wątpliwości, że stawki amortyzacyjne trzeba zmienić, aby odzwierciedlały one rzeczywisty wpływ odnowy na produkcję

nie dlatego nie jest bodźcem, że jest zbyt obliczana, lecz dlatego, że system ekonomiczny, w którym egzystowała nie czynił z niej narzędzia kształtującego przebieg procesów w dziedzinie gospodarki majątkiem trwałym. Odnosi się to również do oprocentowania. Co prawda w ostatnim akapicie cytowanego artykułu Autor ostrożnie wspomina, że „celowe wydaje się również ściślej powiązanie wyników gospodarki majątkiem trwałym z wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw”, ale jest to uwaga równie niesmiała, co i marginesowo potraktowana, zaś z całości rozważań wynika, że istotna rola w procesie usprawniania gospodarki środkami trwałymi przypada amortyzacji. Jednakże akcenty powinny być położone akurat przeciwnie.

Warto w związku z tym pamiętać, że w przeszłości podnosiliśmy już stawki amortyzacyjne poprzez podwyższenie wyceny majątku trwałego. Następnie podwyższono koszt użytkowania środków trwałych przez wprowadzenie oprocentowania. Oczekiwano wtedy także, iż wpłynie to na wzrost wykorzystania zdolności wytwórczych oraz że przedsiębiorstwa będą na większą skalę wyzbywać się zbędnych środków trwałych. Nie jest tajemnicą, że próby te nie zostały uwieńczone sukcesem. Świadczy o tym publikowane dane statystyczne oraz informacje, że do zbrywania składnych maszyn i urządzeń nadal skłania się przedsiębiorstwa metodą „stanowczych rozmów” z kierownikami.

Pomimo tego, że oprocentowanie i podwyższona amortyzacja nie dały efektów, jakich się od nich spodziewano, błędem byłoby wysnuwanie stąd wniosku, że kategorie te nie mają należytego znaczenia w rachunku ekonomicznym. Jednakże przypisywanie im nadmiernej roli jest kraciowością w drugą stronę. To, jak wiadomo, można nie odnawiać środków dawno i całkowicie zamortyzowanych, jak i odnawiać środki nie całkiem zamortyzowane. Powinniśmy więc niedyskutować o tym, jak amortyzować środki, aby proces odnowy przebiegał tak jak chcemy, ale o tym, co zrobimy, aby ten proces tak przebiegał. Zaś amortyzację łatwo się do tego dostosuje.

CEZARY JOZEFIAK

1) W. M. Kudrow — Problemy socjalistycznej przedsiębiorstwa, trudności w przystosowaniu do warunków gospodarki socjalistycznej, PWN 1968, roz. 1 i 2.

2) Por. cykl artykułów w Zyciu Gospodarczym p. „Wzrost i spadek”.
3) Por. J. Obodowski, S. Spotań — Praca i płaca, KIW 1968, s. 9.

4) D. Paltorowicz — O sposobach służby i tempach obrotu parku przemysłowego, Woprosy Ekonomiki nr 2/1970.

5) A. Płocin — Rola amortyzacji, Zycie Gospodarcze nr 29 z 18.7.1970.
6) Urządzenia nie mogą stać bezczynne, Zycie Warszawy z 9.VII.1970.

TENDENCJA intensywnego wzrostu kooperacji uwarunkowana jest założeniami rozwojowymi współczesnego przemysłu, w których procesy koncentracji i specjalizacji produkcji odegrać muszą decydującą rolę w realizacji podstawowych celów techniczno-ekonomicznych, takich jak wzrost jakości i nowoczesności wyrobów, obniżka kosztów własnych, zwiększenie wydajności pracy i wykorzystanie rezerw produkcyjnych. Procesy te z natury rzeczy są przeciwstawne rozdrabnianiu potencjału wytwórczego i wysiłków organizacyjnych na wytworzenie nadmiernej ilości zespołów, podzespołów, części i elementów, wchodzących w skład coraz bardziej skomplikowanych wyrobów finalnych. Era samowystarczalnych zakładów, produkujących we własnym zakresie wszystko — od surowców i podkładki do wyrobu końcowego, przeważnie niezbędnej złożoności i często na pół przemysłową skalę — należy już do przeszłości. Występujące swego czasu w krajach kapitalistycznych tendencje tworzenia gigantycznych i wielobranżowych zakładów lokalizowanych na jednym terenie, dla sprostania wymogom wielkoseryjnej i masowej produkcji — też nie zdążyły egzaminu, powodując nadmierne koszty ogólnozakładowe i bardzo poważne trudności organizacyjne.

Przedsiębiorstwo produkcji finalnej otrzymując uzasadnione względami technicznymi i technologicznymi dostawy kooperacyjne, może skoncentrować się na wytworzeniu głównych zespołów i podzespołów produktu końcowego, rozwijać daleko posuniętą specjalizację oraz doprowadzić do dostatecznie wysokiego poziomu montaż, kontrolę techniczną i obsługę serwisową wyrobów gotowych, co szczególnie w przemyśle elektromaszynowym i motoryzacyjnym nabiera dziś coraz większego znaczenia i decyduje o powodzeniu producenta, zwłaszcza na rynkach zagranicznych. Wytwórca wyrobów finalnych oddając w kooperację produkowane dotychczas „u siebie” detale i elementy uzyskuje dzięki temu zwolnienie mocy i powierzchni produkcyjnej, które mogą być wykorzystane dla zwiększenia ilości podstawowych zespołów i podniesienia tym samym wielkości produkcji końcowej. Natomiast tzw. kooperanci bier-

ni, przyjmując produkcję kooperacyjną, niezależnie od dużej z reguły pomocy ze strony zlecającego (dokumentacja, oprzyrządowanie, maszyny, szkolenie, a nawet zaopatrzenie), zyskują ustabilizowany przy dominujących w tych przypadkach umowach wieloletnich — profil produkcyjny i mają możliwość rozwinięcia daleko posuniętej specjalizacji wytwórczej.

Realizowany dziś kierunek powszechnej intensyfikacji naszej gospodarki, uzasadniony obiektywną koniecznością możliwie pełnego i racjonalnego wykorzystania założeń technicznych, niezależnie od dużej z reguły pomocy ze strony zlecającego (dokumentacja, oprzyrządowanie, maszyny, szkolenie, a nawet zaopatrzenie), zyskują ustabilizowany przy dominujących w tych przypadkach umowach wieloletnich — profil produkcyjny i mają możliwość rozwinięcia daleko posuniętej specjalizacji wytwórczej.

Realizowany dziś kierunek powszechnej intensyfikacji naszej gospodarki, uzasadniony obiektywną koniecznością możliwie pełnego i racjonalnego wykorzystania założeń technicznych, niezależnie od dużej z reguły pomocy ze strony zlecającego (dokumentacja, oprzyrządowanie, maszyny, szkolenie, a nawet zaopatrzenie), zyskują ustabilizowany przy dominujących w tych przypadkach umowach wieloletnich — profil produkcyjny i mają możliwość rozwinięcia daleko posuniętej specjalizacji wytwórczej.

— z jednej strony — porządkowanie profilu produkcyjnego zmierzające do wykrystalizowania tzw. profilu głównego, dążenie do eliminowania asortymentów drugorzędnych i ubocznych oraz zwiększone zapotrzebowanie na dostawy kooperacyjne dla podstawowych wyrobów finalnych;

— z drugiej zaś, jako naturalna konsekwencja powyższych procesów — niechęć, bądź wręcz ucieczka, od przyjmowania i rozszerzania „obcej” produkcji o charakterze kooperacyjnym.

Można wysunąć też twierdzenie, że zapoczątkowane na szerszą skalę w bieżącym roku tworzenie kombinatów, zwłaszcza w przemyśle elektromaszynowym, będącym jednocześnie głównym dostawcą a zarazem odbiorcą kooperacji — nie złagodzi problemu w sposób radykalny. Zlo-

żoność i technologiczna wielobranżowość ważniejszych wyrobów finalnych (np. statki, samochody, sprzęt radiowo-telewizyjny, zestawy elektroniczne i automatyka przemysłowa, a także zmechanizowane urządzenia gospodarstwa domowego) — nie zezwoli na skupienie całego cyklu produkcyjnego w jednej organizacji zarządzania, choć w poszczególnych przypadkach można będzie skupić w ramach kombinatu większy niż dotychczas potencjał zaplecza.

Przy ograniczonych możliwościach zwiększania kooperacji w przemyśle

nowisko robocze, podczas gdy w czolowych zakładach produkcji finalnej, ze względu na „przeźrzenność” wyposażenia wskaźnik ten kształtuje się — generalnie rzecz biorąc — na wyższym poziomie.

— wysokiego wykorzystania dysponowanego czasu pracy obrabiarek, który w nowym, stosunkowo małym i uproflowanym jednokierunkowo zakładzie może wynieść ok. 75 proc. czasu nominalnego,

Wytwórnia Części Samochodowych w Iłży w województwie kieleckim, której produkcja ma być przeznaczona w głównej mierze dla potrzeb Fabryki Samochodów Ciężarowych w Starachowicach i częściowo dla potrzeb całego przemysłu motoryzacyjnego, położona w odległości 28 km od Starachowic, zatrudni — począwszy od 1971 r. — 950 osób, rozwiązując w zasadniczej mierze problem lokalnych nadwyżek siły roboczej, nie mówiąc o czynniku miastotwórczym.

— możliwości osiągnięcia w drobnej produkcji metalowej w nowoczesnie zorganizowanym zakładzie współczynnika zmienności w granicach 1,8—2,0.

Istnieją jeszcze dwa istotne argumenty przemawiające za koncepcją tworzenia kooperacyjnych zakładów filialnych:

— w przypadku lokalizacji w pobliżu zakładu macierzystego (20—40 km) powstają możliwości bezpośredniego nadzoru nad procesem produkcyjnym, zasilania filii doświadczoną kadrą techniczną, zapewnienia rytmiczności dostaw i ograniczenia kosztów przewozu,

— wykorzystanie lokalnych nadwyżek siły roboczej i aktywizacja gospodarstwa ośrodków położonych na obrzeżu większych aglomeracji przemysłowych.

Dla przykładu można przytoczyć, że będąca obecnie na wykończeniu

Wytwórnia Części Samochodowych w Iłży w województwie kieleckim, której produkcja ma być przeznaczona w głównej mierze dla potrzeb Fabryki Samochodów Ciężarowych w Starachowicach i częściowo dla potrzeb całego przemysłu motoryzacyjnego, położona w odległości 28 km od Starachowic, zatrudni — począwszy od 1971 r. — 950 osób, rozwiązując w zasadniczej mierze problem lokalnych nadwyżek siły roboczej, nie mówiąc o czynniku miastotwórczym.

Jeśli chodzi natomiast o kierunek dalszego rozwoju kooperacji czynnej w przemyśle drobnym, to najbardziej słusznym wydaje się utrzymywanie i pogłębianie specjalizacji kooperacyjnej w tych przedsiębiorstwach i spółdzielniach, które od lat powiązane są umowami z zakładami produkcji finalnej i w których udział kooperacji w ogólnej wartości produkcji towarowej przekracza co najmniej 60 proc. Rozwijanie powiązań kooperacyjnych w wyspecjalizowanych jednostkach drobnej wytwórczości, w przeciwieństwie do praktykowanego jeszcze nierazko rozpraszania zamówień pomiędzy zbyt licznymi, „wielobranżowymi” i niedostatecznie przygotowanymi zleceńobiorcami, powinno być korzystne dla kontrpartnerów. Ponadto przemysł drobny powinien ukierunkować część swoich zakładów na produkcję rynkową, gdyż niektóre zakłady w latach ubiegłych przekształciły się praktycznie w obiekty satelitarne czołowych przedsiębiorstw planu centralnego i są już zainteresowane w utrzymaniu i rozszerzaniu korzystnej dla obu stron współpracy.

Jeśli chodzi natomiast o kierunek dalszego rozwoju kooperacji czynnej w przemyśle drobnym, to najbardziej słusznym wydaje się utrzymywanie i pogłębianie specjalizacji kooperacyjnej w tych przedsiębiorstwach i spółdzielniach, które od lat powiązane są umowami z zakładami produkcji finalnej i w których udział kooperacji w ogólnej wartości produkcji towarowej przekracza co najmniej 60 proc. Rozwijanie powiązań kooperacyjnych w wyspecjalizowanych jednostkach drobnej wytwórczości, w przeciwieństwie do praktykowanego jeszcze nierazko rozpraszania zamówień pomiędzy zbyt licznymi, „wielobranżowymi” i niedostatecznie przygotowanymi zleceńobiorcami, powinno być korzystne dla kontrpartnerów. Ponadto przemysł drobny powinien ukierunkować część swoich zakładów na produkcję rynkową, gdyż niektóre zakłady w latach ubiegłych przekształciły się praktycznie w obiekty satelitarne czołowych przedsiębiorstw planu centralnego i są już zainteresowane w utrzymaniu i rozszerzaniu korzystnej dla obu stron współpracy.

Pole manewru jest więc stosunkowo szerokie. Wnikliwa i prawidłowa ocena rzeczywistych potrzeb odbiorców oraz analiza możliwości zabezpieczenia niezbędnego pulapu kooperacyjnych dostaw — staje się ważnym czynnikiem ułatwiającym realizację wysokich jakościowo nowych zadań produkcyjnych przypadających na najbliższe lata.

Zarysowane w nawiazaniu do aktualnej sytuacji gospodarczej dwa podstawowe kierunki dalszego rozwoju kooperacji przemysłowej, mogą w niemałym stopniu przyczynić się do bardziej intensywnego wzrostu lokalnej i krajowej bazy kooperacyjnej. Pełne pokrycie zapotrzebowania na dostawy kooperacyjne w okresie nadchodzącego 5-lecia nie będzie jednak rzeczą łatwą przy zakładanej dynamice przemysłu elektromaszynowego. Wynika stąd wzrost zainteresowania kompletowaniem elementów i podzespołów, wchodzących w skład produktów finalnych.

Posłużę się przykładem z Kielecczyny, gdzie przemysł elektromaszynowy i metalurgiczny stanowi 63,4 proc. przemysłu województwa i skupia równocześnie 98,4 proc. całości dostaw kooperacyjnych województwa w przekroju planu centralnego. Według opracowanej już I wersji projektu planu 5-letniego wartość kooperacji biernej powinna wzrosnąć do 1975 r. o 95,4 proc. w porównaniu z 1970 rokiem, wyprzedzając dynamikę produkcji globalnej i towarowej. Jeszcze większą wymogę od przytoczonego wskaźnika ma wielkość dostaw kooperacyjnych w liczbach bezwzględnych, która w okresie najbliższego 5-lecia ma wzrosnąć dla Kielecczyny z 4,4 do 8,6 mld złotych, z czego łączne dostawy z terenu województwa mają stanowić w 1975 r. jedynie 25 proc.

Poszukiwanie dalszych możliwości rozwoju zaplecza kooperacyjnego — obok nakreślonych już podstawowych kierunków — pozostaje sprawą otwartą i stanowi ważny element przedsięwzięć koordynacyjnych aparatu gospodarczego. W przedsięwzięciach tych niepoślednią rolę mogą odegrać przesunięcia niektórych dostaw w celu poprawy rytmiczności i skrócenia promienia przewozów. Również adaptacja wolnych bądź niewłaściwie wykorzystanych obiektów oraz bardziej racjonalne powiązanie jednostek kooperacyjnych drobnej wytwórczości z odbiorcami w danym regionie, kosztem ograniczenia nie zawsze dostatecznie uzasadnionych ekonomicznie powiązań z odległymi i rozproszonymi producentami wyrobów finalnych, może przynieść znaczne korzyści.

Pole manewru jest więc stosunkowo szerokie. Wnikliwa i prawidłowa ocena rzeczywistych potrzeb odbiorców oraz analiza możliwości zabezpieczenia niezbędnego pulapu kooperacyjnych dostaw — staje się ważnym czynnikiem ułatwiającym realizację wysokich jakościowo nowych zadań produkcyjnych przypadających na najbliższe lata.

ROZWÓJ KOOPERACJI PRZEMYSŁOWEJ

JERZY KOWALSKI

drobnym, z uwagi na wysoki na ogół zaangażowanie się w tego rodzaju umowy i konieczność jednoczesnego realizowania ważkich zadań na odcinku produkcji rynkowej i usług — rozwiązanie problemu wzrastającego systematycznie zapotrzebowania na dostawy kooperacyjne można upatrywać w organizowaniu i budowie na szerszą niż dotychczas skalę zakładów finalnych. Zakłady takie pomyślane dla obsługi jednego dużego producenta finalnego, bądź kilku mniejszych przedsiębiorstw o zbliżonym profilu produkcyjnym, usytuowanych w pobliżu siebie, mogą zapewnić uzyskanie korzystnych wskaźników efektywności na skutek:

— mniejszego kosztu maszyn potrzebnych do prowadzenia niespecjalistycznej produkcji drobnych detali (obrabiarki uniwersalne — zamiast automatów i obrabiarek zespołowych),

— możliwości przyjęcia — wg norm projektowych — pełniejszego wykorzystania powierzchni produkcyjnych, w granicach 12 m² na 1 sta-

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI w artykule zamieszczonym w „Życiu Gospodarczym” nr 49/951 pt. „Dylematy nie tylko górnicze” omówił szereg istotnych problemów związanych z przemysłem węglowym. Przy całym uznaniu autora dla dotychczasowego dorobku: górników poruszył on szereg istotnych problemów, które w mniejszym lub większym stopniu zaciążyły nad przemysłem węglowym, obniżając efekty jego działalności.

Autor podkreśla, że pomimo stałej uwagi, jaką zwracano u nas na górnictwo, w minionym okresie oraz dużych nakładów inwestycyjnych, będącym mocarstwem węglowym, stale odczuwalimy niedobór węgla tak dla potrzeb własnych jak i na eksport. Redaktor Głowacki słusznie zauważył, że w tej sytuacji należy wyjść poza zaczerpnięty kłopot z zagadnień rozprawy tylko w sensie tradycyjnego zwiększania wydobywania, lecz trzeba na ten cały problem spojrzeć szerzej.

Na Śląsku można wydobyć węgla więcej, ale nie wiele więcej można go stamtąd przy dzisiejszym stanie kolei wywieźć. Tak się złożyło, że wyczerpywanie się rezerw przewozowych na kolei: zbiegło się w czasie ze zwiększeniem zadań przewozowych związanych z rozwojem całej gospodarki narodowej oraz ze wzmożonym eksportem węgla drogą morską. Stąd też te narzekania na kole, gdzie obecnie pod tym względem odczuwamy szczególnie duże zaniedbania, braki i trudności.

Uwagi powyższe kreślę w związku z opinią redaktora Głowackiego, który pisał: „Należy podjąć autor stwierdzenia sprzed kilku lat, że Śląsk nam się zatkał, obecnie może być odwrotnie: teraz już transport w całym kraju zaczyna nam się zatkać”. Dalej autor stwierdza, że: „Bez radykalnych podjęć zmierzających do zahamowania wzrostu przewozów węgla nie wybrniemy z tych perturbacji”.

W tym miejscu nie mogę się zgodzić z red. Głowackim. Uważam, że nie jest możliwe zahamowanie wzrostu przewozów węgla. Wydobywanie i krajowe zużycie węgla kamiennego będzie nadal wzrastało: tak to przewidują plany perspektywicznego rozwoju naszej gospodarki narodowej. Wobec istniejącej koniunktury na światowym rynku nadal będzie się też zwiększał nasz eksport węgla.

Co najwyżej można powiedzieć, że w polityce transportowej należy unikać nieracjonalnych przewozów jak i zbędnego przewożenia balastu opałowego, jakim są muly i przerosty, a spalać je na miejscu wydobywania. Oznacza to, że elektrownie do spalania tego rodzaju paliwa należy z konieczności lokować jak najbliżej kopalni.

W prasie, a szczególnie śląskiej, niejednokrotnie ukazywały się krytyczne artykuły na temat przewozów kolejowych węgla do portów morskich. Wymieniano całą litanię grzechów pod adresem Kolejarzy: przewozy pociągów z węglem odbywają się nieregularnie, są stałe opóźnienia pociągów, podstawa się pociągi z węglem w portach z opóźnieniem, co powoduje przetrzymywanie statków (kary w dewizach), blokowanie nabrzeży itp.

Choć na przestrzeni minionych lat wiele zrobiono, by usprawnić transport kolejowy — wszystko to okazało się niewystarczające dla sprostania stale narastającym zadaniom przewozowym. Ponieważ kolej była od lat niedoinwestowywana — musiała prędzej czy później nastąpić

plę chwila, kiedy PKP nie mogły sprostać coraz szybciej narastającym zadaniom i powiększyć zdolności przewozowe we własnym zakresie, tak organizacyjnie jak i technicznie. Zasadą już decyzję, aby poważnie doinwestować nasz transport kolejowy.

Ale rozbudowa newralgicznych linii i węzłów kolejowych potrwa dość długo, a rozwój naszej gospodarki narodowej nie może ulec przyhamowaniu na skutek obecnego braku zdolności przewozowych kolei. Czy jednak w powstałej sytuacji, kiedy zdolności przewozowe kolei w poważnym stopniu zostały wyczerpane, pozostaje nam tylko

przesłuchiwać doświadczenia z przeszłości dostosowując je do ówczesnych potrzeb i pozostawiając duży margines bezpieczeństwa między normalnym obciążeniem składów będących w eksploatacji a ich rzeczywistą zdolnością maksymalną wytrzymałości na obciążenie. Stąd powiększenie obciążenia o 1/4 czy nawet 1/3 nie naruszy w żadnym wypadku pozostawionego jeszcze i tak dość dużego marginesu bezpieczeństwa. Elektrownie, które posiadamy w eksploatacji, także posiadają pewną rezerwę mocy i można je zużytkować dla osiągnięcia cięższych składów.

Zwiększenie ciężaru składów pociągów jest bardziej realnym roz-

tywnym moim zdaniem wykorzystaniem środków przeznaczonych na inwestycje kolejowe. Skoro z futurologicznych prognoz wynika, że masa towarów przewożonych koleją będzie nieustannie wzrastała — w związku z tym istniejąca sieć kolejowa, którą stale na różne sposoby modernizujemy, nie podoba tym zadaniom, szczególnie na kilku najbardziej przeciążonych liniach. Jedną z takich linii jest wymienio- na magistrala Tarnowskie Góry — Gdańsk, Gdynia. Przy obecnym, a zwłaszcza przewidywanym natężeniu ruchu na tej linii, przelotowość tej trasy ma swoje granice. Ale dla tej linii o tak kapitalnym znacze-

Po drugie — wspomniana linia była zbudowana w latach przedwojennych w specyficznych warunkach, co pozwoliłoby bez większych trudności położyć dodatkowe tory. Mianowicie kapitał zagraniczny (francuski) mając na względzie tylko zyskowy przewóz węgla ze Śląska do Gdyni, zainteresowany był w budowie linii tranzytowej, o możliwie najkrótszej trasie, z pominięciem łączących w pobliżu średnich i małych miejscowości, wobec tego linia ta posiada stosunkowo mało skrzyżowań i połączeń z istniejącą siecią PKP, co przy ewentualnym kładzeniu dodatkowych torów posiadałoby niebagatelne znaczenie.

Po trzecie — budowa dodatkowych torów jest znacznie tańsza, aniżeli budowa nowej linii i siłą rzeczy mogłaby być przyspieszona ze względu na już istniejącą linię.

Po czwarte — gdyby trend eksportowy węgla nawet po pewnym czasie załamał się, to na linii tej i tak pozostałoby do przewożenia inne towary, które z całą pewnością mają w dalszej perspektywie silniejszy trend wzrostu niż nawet węgiel. Z uwagi na przewidywany w bliższej i dalszej perspektywie rozwój naszej gospodarki narodowej w jej dotychczasowych, podstawowych ośrodkach przemysłowych z góry wiadomo, że kierunki ciążów towarowych z południa na północ (wraz z obsługą tranzytu międzynarodowego na trasie Baltyk — Kraje Naddunajskie) będą w zasadzie te same.

Ze schematu obciążenia dobowego sieci PKP przypadającego na 1 km linii wynika, że najbardziej obciążona jest trasa od Bytomia i Tarnowskich Gór do Bydgoszczy (Wielka Encyklopedia Powszechna, t. V, str. 705). Na tym odcinku (353 km) warto byłoby więc pokusić się o takie rozwiązanie.

Na zakończenie chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jeden dość poważny problem, przed którym w najbliższym czasie stanie nasza kolej. Jest to sprawa wyposażenia wagonów w sprzęt automatyczny, co przyniosłoby poważne oszczędności, przede wszystkim poprzez skrócenie czasu pracy przy dokonywaniu operacji łączenia i rozłączania wagonów. W Polsce i w krajach Europy środkowej i zachodniej używa się sprzętu śrubowego przy czym ucho na hak musi zarzucić człowiek, wchodząc między zderzaki. W ZSRR, St. Zjednoczonych, Japonii i niektórych innych krajach wyposażono tabor w sprzęt samoczynny, zapinający się jak zatraski przy lekkim stuknięciu o wagony, które rozpinane są przy pomocy dźwigni wystającej poza pudło wagonu.

Operacja wymiany sprzęgów śrubowych na automatyczne dla kolei w 18 państwach europejskich zrzeszonych w Międzynarodowym Związku Kolejowym (UIC) ma szacunkowo kosztować około 1,4 miliarda dolarów. Zagadnienie to jest jak najbardziej aktualne i na czasie, gdyż operacja ta ma być zakończona w 1980 r. Problem sprzęgów automatycznych rozwiąże i ułatwi na całej sieci PKP formowanie ciężkich składów pociągów (o dużej liczbie wagonów i znacznym ciężarze) oraz skrócić czas formowania i rozformowywania pociągów, a więc i zwiększy przelotowość linii kolejowych.

Pod koniec ub. roku w jednej z audycji telewizyjnych, pokazano i zademonstrowano osiągnięcia naszych naukowców w tym zakresie. Jednak nadmieniono, że próby trwają dalej i nie powiedziano, kiedy rodzime sprzęgi będą wprowadzone do ruchu. Ponieważ już od 1976 r. sprzęgi automatyczne będą wprowadzane w zachodnioeuropejskim kolejniem — powstaje pytanie, czy nasi naukowcy zdążą do tego czasu ów problem definitywnie rozwiązać?

Jesteśmy także członkami Organizacji Współpracy Kolejnictwa (OWK) — organizacji krajów socjalistycznych, utworzonej między innymi w celu rozwijania komunikacji kolejowej. Wśród wielu zadań OWK uzgadnia problemy eksploatacyjno-techniczne (standardy taboru), organizuje współpracę naukowo-techniczną w dziedzinie transportu, ułatwia koordynację działań instytucji naukowo-technicznych oraz biur projektowo-konstrukcyjnych. Ale o współpracy w omawianym tu zakresie nie wspomniano.

A przecież z racji naszego położenia geograficznego, powiązań z siecią kolejową innych krajów i wspólnym wykorzystaniem taboru wagonów, musi zapaść konkretna decyzja, abyśmy, gdy inni wprowadzą sprzęgi automatyczne, znowu się nie spóźnili i nie musieli gorączkowo działać w ostatniej chwili.

Tych kilka przedstawionych tu uwag warto byłoby przedyskutować, jeśli chcemy szybszych efektów batalii o usprawnienie naszego transportu kolejowego, który z czynnika utrudniającego powinien stać się czynnikiem przyspieszającym rozwój naszej gospodarki. Jeśli chcemy, by nie rosły nam zwaliny nie wywiezionego węgla z kopalni i by nie trzeba było z tego powodu tracić korzystnych ofert eksportowych, czy też mieć kłopoty z zaopatrzeniem gospodarki w paliwo.

WALERIAN WYSOCKI

CZYTELNICZY PISZA

Wąskie gardło — transport kolejowy

oczekiwać na wielkie inwestycje? Czy też nie dążyć jeszcze czegoś „wyduś” z kolei? Jeśli wszechstronnie badać ten problem — to jeszcze pewne rezerwy się znajdują. Ze swej strony proponowałbym do rozważenia dwie propozycje.

Należałoby na szlakach kolejowych Śląsk-Porty, przede wszystkim na linii Tarnowskie Góry — Gdańsk, Gdynia przy osiągniętej obecnie częstotliwości kursowania pociągów towarowych zwiększyć składy pociągów — to znaczy liczbę wagonów — o od 1/4 do 1/3. Dąłoby to do możliwości przewiezienia tą trasą większej ilości ładunków przy obecnym stanie technicznym tej linii jak i stanie urządzeń zabezpieczenia ruchu kolejowego, które ostatecznie decydują o przelotowości szlaku.

Wiadomo, że w krajach europejskich składy pociągów rzadko przekraczają ciężar 3 tys. ton. Niemniej sam fakt, że w innych krajach takie składy pociągów jednak formuje się, nasuwa się rzecz: myślenie o formowaniu analogicznie ciężkich składów i u nas. Związkiem, że na w/w trasie składy pociągów mają zdecydowanie charakter pociągów tranzytowych (są one formowane na Śląsku a rozformowywane dopiero w portach i vice versa). Nasze i zagraniczne wagony są, przeciętnie biorąc, jednego standardu. Jeśli za granicą formują cięższe składy od przeciętnych i jeżdżą nimi, to dlaczego my nie mamy tego uczynić?

Techniczne warunki eksploatacji taboru kolejowego przewidują tylko dopuszczalne wielkości składów ze względu na bezpieczeństwo ruchu. Trzeba jednak pamiętać, że przepisy te tworzone w dawnej

wiązaniem, aniżeli na przykład często postulowane zwiększenie ich szybkości. Posiadamy przez nas park wagonowy ma dużą liczbę starych, małych, dwuosobowych wagonów towarowych, które nie nadają się do eksploatacji w pociągach o dużych szybkościach, a wymiana ich na większe i nowocześniejsze potrwa dość długo. Natomiast w przypadku zwiększenia składów można byłoby w bardzo krótkim okresie czasu, bo około półrocznym, zwiększyć zdolności przewozowe PKP ponosząc stosunkowo małe nakłady (np. na przedłużenie niektórych torów stacyjnych).

Pozwólę też sobie przedstawić, może jak na nasze warunki niedo- dzienna propozycja dotycząca efek-

niu jest jednak jeszcze alternatywa. Skoro na dłuższą metę stale modernizowanie tej linii może nie przynieść efektów i poważniejsze zwiększenie zdolności przewozowej będzie w zasadzie niemożliwe — radykalnym rozwiązaniem byłoby położenie dodatkowych torów na całej trasie, równoległe do istniejących. Za takim rozwiązaniem przemawiają następujące argumenty.

Po pierwsze — istnieją już linie wielotorowe w niektórych krajach (Zw. Radzieckie, USA) na szlakach magistralnych, zwłaszcza zaś na ich najbardziej obciążonych odcinkach. Pozwoliło to rozwiązać problemy przewozowe na najbardziej przecią- żonych liniach.

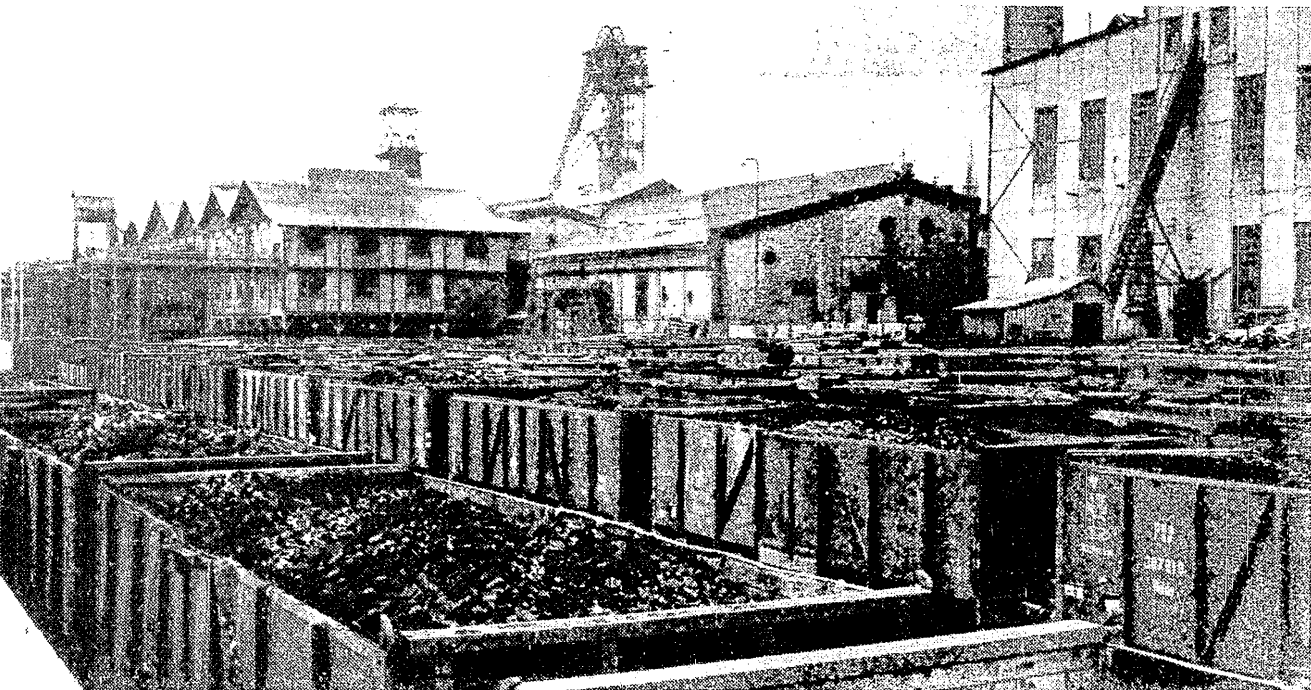


Foto: Archiwum

TRANSPORT ZAKŁADOWY

JAN SURAJ

ROZWÓJ naszej gospodarki powoduje stały wzrost masy towarowej, którą transport musi szybko, bezpiecznie i tanio przewieźć. O ile w ostatnich latach widac wyraźny postęp w technice i organizacji przewozów, to w technice i organizacji przeładunków jesteśmy daleko poza poziomem europejskim. W przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego około 45 proc. robót transportowych wykonywanych jest pieszo, ręcznie i na plecach. W innych przemysłach mechanizmy w większym stopniu pomagają człowiekowi, w jeszcze innych w mniejszym. Ogólny obraz sytuacji układa się jeszcze według recepty: pół na pół. Połowa robót w zakładowym transporcie wykonywana jest według prymitywnych, znanych od stuleci wzorów.

A przecież przemysł jest nadawcą lub odbiorcą większości spośród miliarda ładunków przewożonych w ciągu roku przy użyciu wszelkich rodzajów transportu publicznego. Nie policzył nikt rozmiaru przewozów wewnątrz przedsiębiorstw przemysłowych, są to jednakże bez wątpliwości ogromne. W zakładach dwóch tylko resortów, maszynowego i ciężkiego, zużywa się w ciągu roku około 5 milionów ton wyrobów walcowanych. Fabryczni przewoźnicy dowożą ładunek do każdego stanowiska roboczego, przemierzając kilka, kilkanaście, lub

kilkadziesiąt razy między warsztatami, ekspedując wreszcie produkt gotowy. Zatem pięć milionów ton walcówek, zanim opuści wytwórnię w postaci wyrobu, obciąża zakładowy transport zadaniem przewożenia rzędu kilkudziesięciu milionów ton. A jest to przecież jeden z wielu materiałów, jakie trzeba przemieścić wewnątrz fabrycznych hal.

Środki transportowe, znajdujące się w dyspozycji przemysłu, warte są (brutto) około 40 miliardów złotych, czyli kwotę stanowiącą równowartość wyposażenia naszego hutnictwa żelaza w budynki, maszyny i urządzenia. A jednak — ogromna część pracy transportowej w przedsiębiorstwach przemysłowych opiera się jeszcze na sile mięśni, jest robotą fizyczną, żmudną i ciężką, zorganizowaną w sposób przestarzały.

Nie ma, niestety, wyników rachunku kosztów przemieszczania surowców, półfabrykatów i gotowych wyrobów w fabrycznych halach. Pełne wyobrażenie o wielkości zagadnienia można uzyskać w sposób pośredni. Skoro opłata za obsługę transportowe (dowiezienie i odwiezienie ładunku z przedsiębiorstwa) kosztuje przemysł więcej, niż zużyta energia, paliwo, zatem kilkakrotnie przesunąć dowiezienie ładunku wewnątrz zakładu, i to przy użyciu narzędzi i metod znacznie mniej sprawnych niż samochód

czy wagon kolejowy, musi kosztować bardzo wiele.

Fakt ten nabiera dodatkowego znaczenia wobec projektowanych zmian w systemie bodźców. Biorąc jak wynika z analiz — w transporcie kryją się olbrzymie rezerwy, których wykorzystanie w poważny sposób zaważył może (i powinno) na funduszu płac i bezpośrednim wzroście wynagrodzeń załóg przemysłowych.

W niektórych zakładach 40 proc. zatrudnionych pracuje w transporcie. Przyjmując nawet, że w całym przemyśle, zatrudniającym przecież cztery miliony osób, wskaźnik ten jest niższy, i tak dojdziemy do wniosku dość zaskakującego. Otóż gdyby w fabrycznym transporcie pracowało tylko 15 proc. obsady przemysłu, wówczas pracownicy ci stanowiliby grupę liczącą mniej niż personel PKP i PKS razem wzięty. A według obliczeń dokonanych w niektórych branżach, przewozy w fabrykach pochłaniają 30—40 proc. wydatków na robociznę. Jest więc z tego coś odczuwalne.

Jest to zatem kwestia kapitalna przy wielkich działaniach, podejmowanych z myślą o intensyfikacji sposobu gospodarowania. Kilkaset tysięcy osób zatrudnionych w wewnętrznym transporcie, tylko w sposób pośredni uczestniczy w wytwarzaniu dóbr — natomiast przy obliczaniu wydajności staje do podziału wytworzony produkt. Z

oszczędności wypracowanych w transporcie, załogi przedsiębiorstwa mogą powiększyć fundusz płac — w różnych zakładach od 10 do 20 proc., a nawet więcej.

Mechanizacja transportu jest pod względem technicznym zabiegiem stosunkowo łatwym i kosztuje z pewnością mniej, niż zaoszczędzenie przez automatyzację robocizny w samym procesie produkcji. Do argumentów ekonomicznych, przemawiających za wprowadzeniem mechanizmów do fabrycznego transportu, dołączyć jeszcze trzeba zwykłe nakazy organizacyjne, wynikające z rozsądku. W wielu wypadkach mało sprawny transport jest przyczyną niepełnego wykorzystania kosztownych maszyn, zainstalowanych w działach wytwórczych. Postępowanie rozsądniejszym jest więc poprawa sytuacji w transporcie fabrycznym niż stawianie nowej wytwórni.

Stosunkowo liczna obsada personalna transportu wewnętrznego, będąca następstwem słabego wyposażenia technicznego tej służby i niskiej sprawności organizacyjnej, tworzy więc z mechanizmami ssących, wciągających nieustannie do przemysłu nowych pracowników, obniżających plany wydajności, tworzących napięcie na rynku pracy i na rynku towarów. Ponieważ te skutki mają charakter społeczny — przy liczeniu kosztów zastąpienia w służbach transportowych siły ludz-

kich mięśni mocą mechanizmów, także trzeba sięgnąć do społecznych rachunków zysków i strat. A bardzo fałszywe są w tym przypadku decyzje oparte na tradycyjnym wnioskowaniu; skoro zatrudnienie stu robotników kosztuje taniej niż zakup jednego transportera, po co kupować transporter.

Niezbędne jest więc: — uaktywnienie PKP w inicjowaniu usprawnień przeładunku towarów masowych;

— opracowanie planu systematycznego wzrostu przewozów na paletach i w kontenerach tak w przewozie zewnętrznym jak i w wewnętrznych przewozach zakładowych;

— opracowanie odpowiednich planów produkcji palet i kontenerów; — objęcie nowym systemem bodźców zadań sprzyjających wprowadzeniu zmierzających do przeładunków;

— zainicjowanie szkolenia w szkołach technicznych specjalistów transportu zakładowego;

— podjęcie prac badawczych, mających na celu szybkie wprowadzenie mechanizacji prac przeładunkowych.

W związku ze zmianą systemu bodźców ekonomicznych zastosowanie nowoczesnych metod pracy w transporcie zakładowym w przemyśle — to konieczność, z której załogi przedsiębiorstw w niedalekiej przyszłości zaczną „rozliczać” poszczególne administracje zakładowe.

ŻYCIE GOSPODARSTWA 5

PROGNOZY PRODUKCJI OKRĘTOWEJ

CZESŁAW WOJEWÓDKA

PRZEJŚCIE do intensywnego i selektywnego rozwoju naszej gospodarki narodowej postawiło przed większością gałęzi i branż gospodarczych konieczność zbadania i ustalenia perspektyw rozwojowych w świetle aktualnych i przewidywanych tendencji. Dotyczy to w szczególności gałęzi przemysłu pracujących w przeważającej mierze na eksport. Takim przemysłem jest w Polsce m. in. budownictwo okrętowe, gdzie udział produkcji eksportowej w minionym 20-leciu wynosił przeciętnie 75%, a w niektórych latach był jeszcze wyższy, np. w 1969 r. — 90%.

Tak znaczny udział eksportu w ogólnej produkcji wymaga nieustannego śledzenia i badania tendencji międzynarodowych tej produkcji, zapotrzebowania na nią, jej poziomu technicznego oraz rozwoju głównych ośrodków, będących w tym przypadku rzeczywistymi lub potencjalnymi konkurentami.

Równoległe ze stałym problemem jakości i nowoczesności produkcji rodzi się pytanie, czy i w jakim zakresie budownictwo okrętowe ma zapewnione możliwości rozwojowe, jak będzie się kształtował popyt na statki, jakie będą perspektywy poszczególnych krajów w zwiększaniu produkcji okrętowej.

Są to problemy, które nurtują większość państw o znaczącej produkcji okrętowej, a szczególnie państwa o dużym udziale eksportu w ogólnej produkcji. Stąd też w niektórych państwach opracowuje się prognozy produkcji okrętowej mające pomóc zainteresowanym czynnikom w podjęciu decyzji odnośnie dalszego rozwoju zdolności produkcyjnej stoczni — jej rozmiarów, struktury itd.

W ostatnich latach prognozy takie opracowane zostały między innymi w Japonii, Szwecji, W. Brytanii oraz przez Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Inicjatorami były przede wszystkim zrzeszenia stoczni tych krajów.

Metodyka określania wielkości perspektywicznej produkcji okrętowej jest w poszczególnych prognozach mniej więcej jednolita. Stosuje się w nich metody analityczne, przy pomocy których określa się kolejno wielkość międzynarodowych obrotów morskich (handel morski), wielkość floty niezbędnej dla opłacenia tych przewozów oraz — na tle porównań floty przewidywanej ze stanem posiadania w tym zakresie — rozmiar niezbędnej produkcji okrętowej dla pokrycia potrzeb tonażowych.

Pomimo że są to w wielu przypadkach obliczenia przybliżone i dają ogólną, przedstawiającą one większą wartość, niż stosowane nieraz uproszczenia obliczenia trendów samej produkcji okrętowej, bez uwzględnienia innych czynników kształtujących w istotny sposób wielkość tej produkcji. Poza niezbędnym bezpieczeństwem określania wielkości przyszłej produkcji okrętowej jako prostej tendencji produkcji z lat ubiegłych, w obliczaniu takiego trendu tkwi błąd, wynikający z niejednorodności i nieporównywalności stosowanych danych odnośnie wielkości produkcji okrętowej.

W ostatnich latach produkcja budownictwa okrętowego wykazuje daleko idącą specjalizację w zakresie rodzajów i wielkości statków, przy czym specjalizacja ta występuje w różnym stopniu w poszczególnych państwach. Stąd też ogólne dane ilościowe o produkcji okrętowej tych państw, a także dane są powszechnie stosowane (np. w postaci ogólnej pojemności zbudowanych statków), są po prostu nieporównywalne. Szczegółowe obliczenia porównawcze wykazały, że biorąc pod uwagę strukturę produkcji okrętowej, a zatem i jej pracochłonność, niektóre kraje, jak np. Polska,

Finlandia czy NRD, wykazują wyższą wartość produkcji niż państwa o znacznie wyższej nieraz produkcji ilościowej.

Dlatego też w określaniu prognoz produkcji okrętowej należy posługiwać się metodami analitycznymi uwzględniającymi czynniki wpływające na wielkość tej produkcji. Ponieważ podstawowa część statków zatrudniona jest w transporcie towarów, czynnikiem wyjściowym przy określaniu perspektyw produkcji statków jest nakreślenie prognoz w zakresie przewozów towarowych, tj. obrotów morskich, przede wszystkim obrotów międzynarodowych, bowiem te w większości dokonywane są drogą morską.

Międzynarodowe obroty morskie wynosiły w 1969 r. ok. 2,3 mld ton. Ich wielkość w 1975 r. szacuje się na 3–3,7 mld ton, a w 1980 r. na 4–5,2 mld ton. Obliczenia te opierają się zarówno na założeniu odpowiedniej dynamiki rozwoju handlu międzynarodowego, jak i na analizie rozwoju produkcji i transportu głównych paliw i smarów, stanowiących podstawową część międzynarodowych przewozów morskich.

W oparciu o te dane obliczono przewidywaną wielkość światowej floty transportowej. Z początkiem br. osiągnęła ona pojemność 200 mln BRT i nośność 300 mln DWT. Prognozy na najbliższe 10-lecie przedstawiają się następująco:

Wskaźniki	1975	1980
Pojemność mln BRT	210–305	270–410
Nośność mln DWT	330–450	450–600

Analiza tych wielkości wykazuje znaczne rozpiętości poszczególnych prognoz w zależności od przyjętych metod przewidywania, zakładanego tempa rozwoju, rozmiaru przemian strukturalnych w obrotach i tonażu, przewidywanych zmian w technologii przewozów morskich i wydajności tonażu itd.

Synteza tych rozważań stanowi prognoza zapotrzebowania na statki, przy czym obok popytu rozwojowego, wynikającego z przewidywanego rozwoju obrotów morskich, obejmuje ona również zapotrzebowanie renowacyjne, uwarunkowane procesem starzenia się i demodernizacji floty światowej, która musi być odpowiednio uzupełniana.

Przeciętne zapotrzebowanie roczne na statki transportowe w okre-

sie do 1975 r. obliczono w poszczególnych prognozach w rozmiarach 15–23 mln BRT, przy czym odpowiednia produkcja wynosiła w ostatnich latach 15–18 mln BRT rocznie. Dla okresu dłuższego, sięgającego po 1980 r., zapotrzebowanie to skalkulowano w wysokości 15–25 mln BRT rocznie.

Jak już wspomniano, wielkości dotyczących przyszłej produkcji okrętowej nie można w pełni porównywać z rozmiarami obecnej produkcji ze względu na już zachodzące i przewidywane zmiany strukturalne w tej produkcji. W związku z tym niektóre prognozy, np. szwedzka, posługują się innymi wskaźnikami wielkości produkcji, np. tzw. pojemnością skorygowaną, uwzględniającą pracochłonność budowy statków (w zależności od ich rodzajów i wielkości). Według tych danych zdolność produkcyjna światowego budownictwa okrętowego wynosiła w 1969 r. około 20 mln BRT względnie 14 mln BRT skorygowanych, natomiast w 1975 r. ma osiągnąć 27 mln BRT (17 mln BRT skoryg.).

Jak z tego wynika, przewiduje się nadal silny wzrost zdolności produkcyjnych stoczni, które będą mogły opierać się na zapotrzebowaniu na statki. Tym samym w światowym budownictwie okrętowym utrzymuje się nadal ostra konkurencja, z której zwycięsko wyjdą tylko te kraje, które szybko dostosują się do przemian zachodzących w żegludze i technice okrętowej.

Analizując te zagadnienia z punktu widzenia rynku międzynarodowego, a więc produkcji statków na eksport, jedna z prognoz japońskich dzieli główne państwa budujące statki na 5 grup, biorąc pod uwagę ich zdolność produkcyjną oraz jej perspektywy rozwojowe, ze szczególnym uwzględnieniem produkcji eksportowej.

1) Państwa zachodnioeuropejskie należące do Zrzeszenia Stoczni Zachodnioeuropejskich (Association of West European Shipbuilders). Spośród 11 krajów, których zrzeszenia stoczni wchodziły w skład tego zrzeszenia — międzynarodowego, przewi-

duje się, że Szwecja, NRF, W. Brytania, Dania, Norwegia, Holandia, Francja, Włochy i Belgia, będą intensywnie rozwijać produkcję okrętową, szczególnie eksportową. W odniesieniu do ostatnich 3–4 państw założenie to — w świetle wyników ostatnich kilku lat — wydaje się być nieco przesadzone, bowiem ich produkcja eksportowa znacznie zmalała. Zdolność produkcyjna wspomnianych 11 państw ma osiągnąć w 1975 r. około 7 mln BRT (produkcja w 1968 r. — 6,5 mln BRT). Wzrost zdolności produkcyjnej może być hamowany w wyniku trudności na rynku pracy.

2) Nowe państwa w produkcji okrętowej. Autor japoński zalicza do nich przede wszystkim Polskę, Jugosławię i Hiszpanię, podkreślając znaczny postęp w rozwoju budownictwa okrętowego w tych krajach. Jako czynnik ograniczający rozwój produkcji okrętowej w tych krajach w perspektywie widzi on niedostateczną rozbudowę produkcji urządzeń napędowych oraz wyposażenia dla statków, jak również niewielkie możliwości kredytowania armatorów, który to czynnik stanowi w ostatnich latach główny sposób aktywizacji zamówień. Natomiast niewątpliwie czynnikiem sprzyjającym w rozwoju produkcji okrętowej w tych krajach są na ogół dobre zasoby siły roboczej i brak większych trudności w tym zakresie. Tym niemniej autor japoński nie widzi wspomnianych krajów jako poważniejszych producentów statków na rynku światowym w 1980 r. To ostatnie stwierdzenie musi budzić wątpliwości biorąc pod uwagę chociażby już tylko obecną produkcję eksportową Polski, Jugosławii czy Hiszpanii, która jest wyższa od analogicznej produkcji szeregu państw zachodnioeuropejskich.

3) Stany Zjednoczone Ameryki zajmują wyjątkową pozycję w światowym budownictwie okrętowym i w wyniku polityki protekcyjnej utraciły międzynarodową zdolność konkurencyjną. Wprawdzie można liczyć się z „odrodzeniem” amerykańskiego budownictwa okrętowego, jednak nawet gdyby to nastąpiło to produkcja okrętowa USA raczej nie będzie odgrywała większego znaczenia na rynku międzynarodowym wobec konieczności skoncentrowania się na pokrywaniu krajowego zapotrzebowania tonażowego.

4) Kraje rozwijające się również podejmują wysiłki w kierunku tworzenia i rozwoju budownictwa okrętowego, jednak wobec dużych braków w zapleczu kooperacyjnym i niedoboru środków inwestycyjnych produkcja ich jeszcze przez długie lata pokrywać będzie przede wszystkim potrzeby narodowe i to w niepewnym wymiarze.

5) Japonia stawia się na dynamiczny rozwój produkcji okrętowej ze szczególnym uwzględnieniem eksportu. Jeżeli w 1967 r. produkcja budownictwa okrętowego Japonii wynosiła 7,3 mln BRT, to w 1980 r. ma ona osiągnąć 15,3 mln BRT, a więc dwa razy więcej.

Zakładany rozwój produkcji japońskiej opiera się przede wszystkim na intensyfikacji budownictwa okrętowego drogą wzrostu wydajności pracy i nieustannego rozwijania postępu technicznego. W wyniku takich założeń zatrudnienie w stoczniach japońskich ma się zwiększyć z 80 000 robotników stałych w 1967 r. do zaledwie 88 000 w 1980 r. przy równoczesnym spadku zatrudnienia robotników okresowych z 28 000 do 10 000. Tym samym pomimo zakładanego podwojenia produkcji nie przewiduje się wzrostu zatrudnienia, lecz utrzymanie go na bieżącym poziomie rzędu 100 000 robotników bezpośrednio produkcyjnych. Do tego dochodzi jeszcze zmniejszenie czasu pracy stoczników (skrócenie tygodnia, ew. dnia roboczego), co w efekcie obniży ro-

boczogodzinę produkcyjną z 150 mln w 1967 r. do niespełna 140 mln w 1980 r.

Osiągnięcie pomimo tych czynników redukujących wysokiego wzrostu produkcji uwarunkowane jest radykalnym obniżeniem pracochłonności budowy statków. Przyjęto, że budowa 1 BRT, która w 1967 r. pochłaniała 19,6 roboczogodzin, w 1980 r. nie powinna wykazywać większej pracochłonności niż 9 roboczogodzin. Obok wzrostu wydajności pracy, racjonalizacji produkcji oraz wprowadzania postępu technicznego, osiągnięcie tak znacznej obniżki pracochłonności możliwe będzie w wyniku zmian w strukturze produkcji, w której jeszcze większą rolę niż obecnie odgrywać będą duże statki, cechujące się niższą pracochłonnością jednostkową.

Zakładany rozwój japońskiej produkcji okrętowej wymagać będzie również inwestycji dla opanowania wzrostu produkcji, szczególnie w zakresie dużych statków. Obecna zdolność produkcyjna głównych stoczni wynosi 3 120 BRT tys., a wskaźnik wydajności pochylni (doków) przeciętnie 3,12, co daje zdolność produkcyjną rzędu 9,7 mln BRT (produkcja w 1968 r. — 8,3 mln BRT). Zakłada się, że w wyniku zabiegów racjonalizacyjnych wskaźnik wydajności zostanie zwiększony do 3,6 dla pochylni (doków), na których budoje się statki o pojemności 80 000 BRT i więcej oraz do 3,15 dla urządzeń do budowy mniejszych statków.

Mimo to nawet takie usprawnienie nie zwiększy zdolności produkcyjnej obecnych urządzeń stocznio-nych powyżej 10 mln BRT w 1980 r. W wyniku tego konieczne są inwestycje dla dalszych 5 mln BRT. Przewiduje się, że będzie to 8–10 suchych doków (pochylni) o możliwości budowy statków rzędu 250 000 DWT, które będą dawać rocznie po 5–6 statków. Nowe urządzenia muszą być tak zaprojektowane i rozwiązane, aby możliwe było obniżenie pracochłonności budowy statków tej wielkości do 6 rbg/BRT. Łącznie z obniżeniem pracochłonności budowy w istniejących urządzeniach do 10 rob.godz., powinno to umożliwić osiągnięcie wskaźnika przeciętnego w wysokości 9 rob.godz./BRT.

Zagadnienie perspektyw rozwojowych żeglugi i budownictwa okrętowego od dłuższego już czasu nurtuje zainteresowane koła żeglugo-wo-stoczniove. Ostatnio stała się one również w coraz większym stopniu przedmiotem badań naukowych i odpowiednich konferencji międzynarodowych. Przykładem może być sympozjum na temat trendów rozwojowych żeglugi i budownictwa okrętowego, zorganizowane w czerwcu 1970 r. w Hadze przez nowy instytut badawczy żeglugowo-okrętowy „Stichting Maritieme Research”, z udziałem takich wybitnych uczonych, jak laureat nagrody Nobla prof. J. Tinbergen czy prof. S.G. Sturmeijer, kierujący aktualnie działem studiów żeglugowych w UNCTAD.

Również nasze budownictwo okrętowe pracuje nad programem swego perspektywicznego rozwoju. Obok odpowiednich prac Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego na podkreślenie zasługuje interesująca inicjatywa Centrali Morskiej Importowo-Eksportowej „Centromor”, która z okazji swego 20-lecia zorganizowała w kwietniu 1970 r. w Gdańsku sympozjum na temat perspektyw rozwoju produkcji okrętowej ze szczególnym uwzględnieniem perspektyw eksportu statków.

Jednakże zagadnienia te wymagają stałych studiów i badań celem określenia i bieżącego korygowania zamierzeń rozwojowych przemysłu okrętowego i utrzymywania kierunków, struktury i wielkości jego produkcji na poziomie wynikającym z tendencji międzynarodowych w tej dziedzinie.

W POŁOWIE br. Stocznia Gdańska przekazała armatorowi radzieckiemu kolejny statek o nośności 10 000 DWT. Była to przemysłowa baza rybacka oznaczona symbolem B-69/12, której nadano nazwę „Nowaja Ladoga”. Fakt sam w sobie zdawałoby się powzedni, a jednak stanowiąc w powojennych kronikach polskiego przemysłu okrętowego, znaczne wydarzenie. Był to tygiący statek przekazany przez naszych stoczniovców w okresie minionego ćwierćwiecza. Prawie jednocześnie w Stoczni Szczecińskiej i w Stoczni Gdynińskiej nastąpiło podniesienie bandery na 999 i 1001 jednostce pływającej, wodowanej w tych głównych ośrodkach budownictwa okrętowego. Wspomniane statki również były przeznaczone na eksport dla armatora czechosłowackiego i radzieckiego.

W ostatnich dniach przedsiębiorstwo handlu zagranicznego „Centromor” podpisało kontrakty ze znanym armatorem norweskim „Olsen and Ugenstad” na budowę — w naszych stoczniach dwóch masowców (typu „Manifest Lipenec”) o nośności po 54 000 DWT każdy. Od 1969 r. armatorzy norwescy zamówili w Polsce 27 statków różnych

Jubi
prze
stocz

WŁODZIMIERZ

typów i w ten sposób Norwegia znalazła się na drugim miejscu po ZSRR na liście zagranicznych kontrahentów polskiego przemysłu stoczniovego.

Tyle kroniki polskiego przemysłu okrętowego z ostatniego okresu. Odwróćmy jednak kartki i przypomnijmy sobie, iż w ogólnym bilansie zbudowanych statków po wojnie, których łączny tonaż wynosił około 4,5 mln DWT (3,8 mln BRT) niewiele jednostek, pływających wódowang, w Stoczni Gdańskiej, następnie w Stoczni Szczecińskiej i w Stoczni Gdynińskiej.

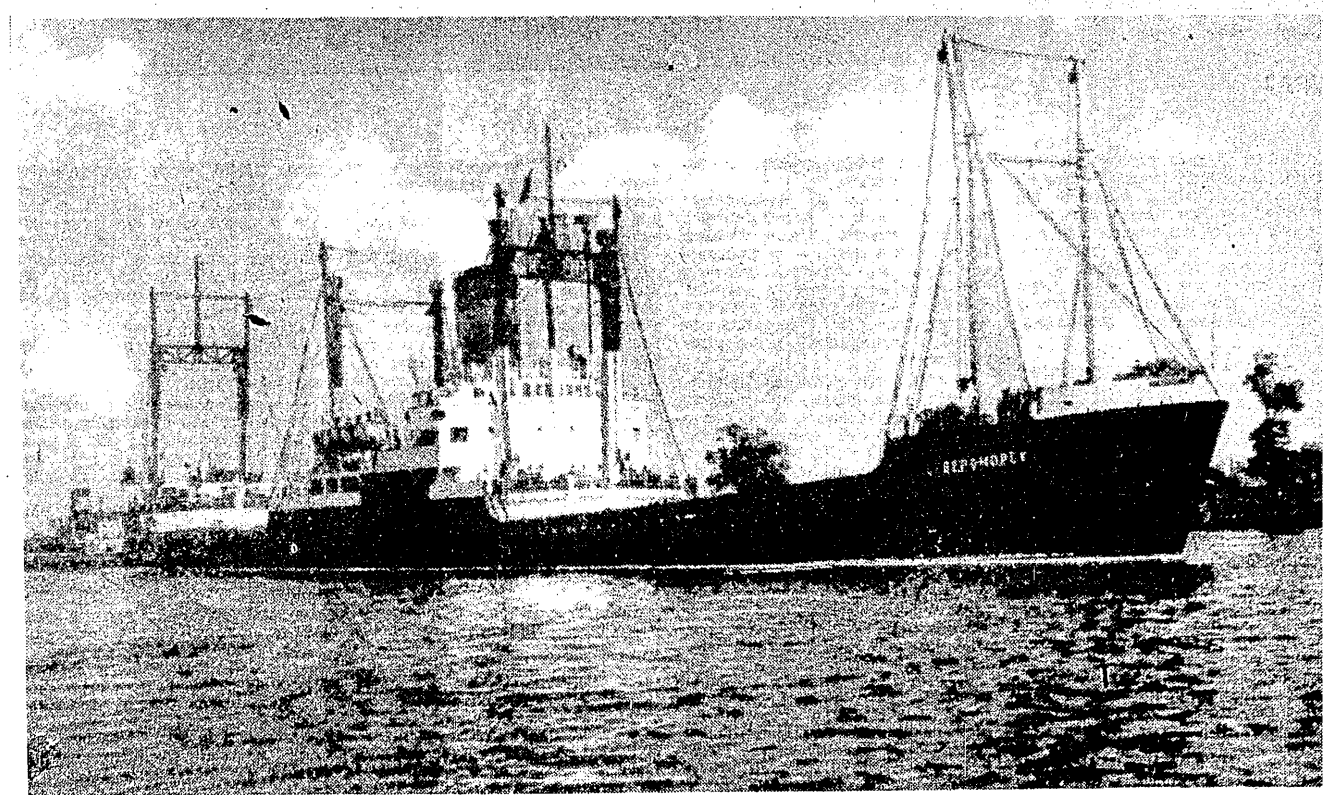
W ciągu XXV lat swego istnienia polski przemysł stoczniovy stał się rzeczywiście przemysłem narodowym, dorobek którego budzi nie tylko poczucie, uzasadnionej dumy całego kraju, lecz również uznanie w oczach zagranicznych stoczniovców i armatorów. Od lat należy bowiem do ścisłej czołówki światowych eksporterów.

Przemysł stoczniovy każdego kraju jest w znacznej mierze przemysłem eksportowym i to niezależnie od długości państwowych granic morskich, skali obrotów w dziedzinie handlu zagranicznego i własnych potrzeb przewozowych. Jest przemysłem kosztownym w sensie inwestycji podstawowych, konieczności ciągłej modernizacji i wysoki- kich wymagań, wobec skoooperowania z nim innych działów przemysłu elektromaszynowego, elektrycznego i niektórych innych branż. Problem opłacalności produkcji okrętowej a szczególnie eksportu, odgrywa więc szczególną rolę. Jednocześnie zaś jest to przemysł przynoszący duże wpływy dewizowe. Jest to również swego rodzaju wytwórka całego potencjału wytwórczego, jego dojrzałości technicznej i technologicznej, kraju-eksportera. W tym kontekście problem opłacalności należy traktować z uwzględnieniem szeregu dodatkowych parametrów rachunku ekonomicznego, nie pomijając bynajmniej również aspektów — w pewnym sensie — psychologicznych i emocjonalnych. Pamiętać należy, że na całym świecie (nie wyłączając najpotężniejszego eksportera statków — Japonii) przemysł stoczniovy korzysta z tych czy innych form protekcyjnizmu państwowego, jest niekiedy bezpośrednio subwencjonowany przez państwo.

W latach 1950–1969 polski przemysł stoczniovy przekazał 75 proc. swej produkcji na eksport. Jest to relacja normalna, nawet nieco poniżej poziomu, wynikającego ze stosowanych przez inne kraje proporcji: flota własna — eksport. W liczbach konkretnych eksport przedstawiał się następująco: 630 statków o łącznym tonażu 3,3 mln DWT.

Głównym odbiorcą produkcji polskich stoczni od lat pozostaje Związek Radziecki, który w omawianym okresie przyjął od naszych budowniczych okrętów 301 statków towarowych, 206 statków rybackich oraz 6 statków hydrograficznych o łącznym tonażu 2,8 mln DWT.

Ale nie tylko armator radziecki należy do grona naszych kontrahentów zagranicznych. Na tej liście mamy: Czechosłowację i W. Brytanię, Chiny i Norwegię, Rumunię i Brzylię oraz szereg innych armatorów



Tankowiec zbudowany dla Związku Radzieckiego przez stocznia im. Komuny Paryskiej w Gdyni.

Fot. Archiwum

z krajów socjalistycznych, kapitalistycznych i krajów Trzeciego Świata.

Przemysł stoczniowy nie znajduje się, jak wiadomo, na liście wiodących branż, których rozwój będzie kształtował nową strategię selektywnego rozwoju. Nie oznacza to jednak, iż rezygnujemy ze zdyskontowania dotychczasowego dorobku, ograniczamy nasze aspiracje w tej dziedzinie. Pewne gałęzie produkcyjne z natury rzeczy, dzięki specyficznemu układowi czynników zewnętrznych, stanowią instrument wyboru. W znacznym stopniu, niekiedy wręcz decydującym, wyznaczają one kierunki i tempo rozwoju innych branż, z tą gałęzią ściśle skooptowanych. Tak też jest z przemysłem stoczniowym. Wypływa stąd oczywisty imperatyw, nakazujący, aby przemysł stoczniowy zawsze znajdował się w pierwszej linii postępu technicznego. Od tego zależy jakość produkcji oraz konkurencyjność na rynkach zagranicznych.

Obecnie polskie stocznie stanowią wielkie, dobrze i nowoczesnie zorganizowane kompleksy wytwórcze, dysponujące znacznym potencjałem

nie do naszej oferty eksportowej nowych statków zwiększa jej atrakcyjność, podnosząc zarazem walory i techniczne możliwości innych działów gospodarki narodowej, pracujących na rzecz przemysłu stoczniowego.

Wspomniane wyżej poważne zaawansowanie myśli technicznej w krajowym budownictwie okrętowym, zauważalny postęp technologiczny muszą jednak być podbudowane postępowaniem organizacyjnym, co, jak dotychczas, nie stanowi najmniejszej strony polskiego przemysłu stoczniowego, w sposób istotny obniżając niekiedy jego niezaprzeczalne osiągnięcia. Postęp organizacyjny może i powinien przynieść znaczne usprawnienie w realizacji programów produkcyjnych, przede wszystkim zaś wpłynąć na obniżenie kosztów własnych i skrócenie terminów budowy statków. Innymi słowy chodzi o wydajność pracy i konsekwentne dążenie do obniżenia ilości roboczogodzin na jedną RT pojemności brutto.

Nie są to wyłącznie nasze problemy i bariery, które trzeba pokonywać. Tak na przykład Szef Biura Morskiego przy Ministerstwie Transportu w Japonii zwracał ostatnio uwagę na konieczność: stałego poprawiania warunków pracy, przejścia na system placowy, oparty nie na długości stażu, lecz na wydajności i zróżnicowanego znacznie w zależności od charakteru wykonywanej pracy; kształcenia fachowców uniwersalnych, nie zaś w zakresie wąskich specjalności; stałego odmiadżdżania załóg stoczni; ograniczenia prac zleczanych dodatkowi, poza normalnymi czynnościami; dalszej modernizacji, racjonalizacji i mechanizacji procesów produkcyjnych, w celu zapobieżenia napięciom, powstającym na tle problemów zatrudnienia.

Wydaje się, że podobne problemy występują w krajowym przemyśle stoczniowym. Problem jednak nie sprowadza się do zgłoszenia i przyjęcia uzasadnionych postulatów, lecz chodzi o konsekwentne stosowanie doświadczenia innych, o tworzącą adaptację i przeniesienie na nasz grunt sprawdzonych i efektywnych metod w zakresie organizacji produkcji naszego przemysłu okrętowego. W tym kontekście należy również raz jeszcze przemysłuć problem powiązań krajowego przemysłu stoczniowego z handlem zagranicznym, dotychczas bowiem struktury mogą nie sprostać nowym, znacznie większym i bardziej skomplikowanym zadaniami. Integracja działalności produkcyjnej i handlowej w ramach jednego rachunku ekonomicznego, stosowanego w przemyśle stoczniowym, w ramach jednolitego układu gospodarczego o wysokim stopniu elastyczności, staje się w aktualnej fazie rozwoju gospodarki narodowej postulatem o szczególnej wadze i znaczeniu, którego nie sposób przecenić.

leusz mysłu niowego

WOWCZUK

produkcyjnym i na wysokim poziomie znajdującym się zaplecem naukowo-badawczym. Cechą charakterystyczną naszego przemysłu stoczniowego jest wysoki stopień specjalizacji, a jednocześnie pewna elastyczność programów produkcyjnych, która umożliwia stosunkowo szybkie opanowywanie budowy statków nowych typów, dostosowanych do szczególnych potrzeb zagranicznych armatorów. Jest to o tyle istotne, iż należy się liczyć w nadchodzących latach z pewnym przesunięciem trendów w światowym zapotrzebowaniu na statki. Wydaje się, że epoka seryjnej produkcji stopniowo mija, oczekiwac natomiast możemy więcej zróżnicowanych zamówień, pochodzących od licznych armatorów, poszukujących dogodnych dla siebie warunków technicznych, odpowiadających im terminów, mających wachlarz specyficznych zadań i postulatów pod adresem producenta.

Stąd staje się zrozumiałym, iż polski przemysł stoczniowy pilnie śledzi rozwój myśli technicznej na świecie, inicjuje również własne prace badawcze, poszukując wciąż nowych rozwiązań technicznych i konstrukcyjnych tak w zakresie budowy kadłubów, jak i napędu okrętowego, zarówno w dziedzinie udoskonalenia produkcji urządzeń, jak i stosowanych materiałów.

Pamiętajmy, iż przemysł okrętowy na całym świecie wykazuje tendencję do podnoszenia cen za budowane statki. Jednocześnie zaś dąży one do utrzymania konkurencyjności i atrakcyjności swoich ofert pod adresem armatorów. Kontinuita — według ocen fachowców — na najbliższe lata zapowiada się dla przemysłu stoczniowego jak najpomyślniej. Dynamiczny rozwój wymiany towarowej, włączanie się co raz nowych rynków do światowego systemu obrotów, zdaje się potwierdzać te optymistyczne horoskopy.

Program produkcyjny polskiego przemysłu stoczniowego zawiera nowoczesne, w pełni odpowiadające wymogom najnowszej techniki światowej, jednostki pływające. Niektóre z budowanych bądź zaplanowanych statków należą do typów unikalnych, nie znajdujących odpowiedników w produkcji innych stoczni. Poważne zaawansowanie myśli technicznej w krajowym budownictwie okrętowym oparte jest stosowaniem nowoczesnych metod technologicznych. Dla przykładu możemy wymienić chociażby stosowanie na szeroka skalę prefabrykacji, budowę kadłubów metodą wielokobłokową, montaż nadbudówek w całości i w znacznym stopniu wyposażonych na nabrzeżu, znaczne zmechanizowanie i automatyzowanie prac spawalniczych oraz szerokie stosowanie elektronicznej techniki obliczeniowej do numerycznego sterowania procesami obróbki elementów kadłubowych. Tzw. polowa budowa statków w Stoczni Gdyniejskiej spotkała się z najwyższym uznaniem fachowców zagranicznych, poważnie przyspieszając procesy produkcyjne.

W bieżącym roku do eksploatacji zostanie przekazanych 8 jednostek prototypowych, co ma określać wymowę, jednocześnie zaś nakłada na stoczniowców wielki ciężar odpowiedzialności. Pomyślnie wprowadze-

W serii BADANIA KORESPONDENTÓW MIEJSKICH ukazał się zeszyt nr 2, pt. „Usługi dla ludności w ocenie mieszkańców”. Publikacja została opracowana w Samodzielnym Wydziale Statystyki Usług Głównego Urzędu Statystycznego przy współudziale sieci korespondentów, utworzonej na mocy uchwały nr 320 Rady Ministrów z dnia 8.XI.1968 r. Warto zaznaczyć, iż sieć korespondentów GUS-u liczy około 2000 osób, reprezentujących różne środowiska i zawody w 340 miastach. Jest rzeczą oczywistą, że poszczególne badania ankietowe (m. in. omawiane obecnie) — w zależności od zasięgu i możliwości — stanowią owoc pracy mniejszej lub większej części korespondentów. Stąd niepełna reprezentatywność badań, na co wskazują autorzy publikacji w przedmowie.

Ankieta, która była punktem wyjścia do opracowania publikacji o usługach dla ludności, ocenianych przez odbiorców tych usług, objęła 20 rodzajów (grup) usług powszechnego zapotrzebowania, zaś jej celem było uzyskanie informacji o:

- dostępności i występowalności* placówek usługowych w określonych rodzajach usług;
- popycie na usługi i motywach decydujących o wyborze określonego zakładu usługowego;
- opinii korespondentów dotyczących zakupionych usług (jakość usług, terminy wykonania i ceny usług) oraz przesłankach, które by ich zachęciły do korzystania w ogóle, względnie częstszego korzystania z usług zakładów usługowych;
- wykonawstwie usług w formie samoobsługi lub korzystania z pomocy sąsiedzkiej albo nie rejestrowanych wykonawców.

Wyniki badań ankietowych skonfrontowane z odpowiednimi danymi statystycznymi GUS-u, na przykład o przeciętnych wydatkach mieszkańców na zakup poszczególnych rodzajów usług, o liczbie mieszkańców przypadających na 1 zakład usługowy i na 1 zatrudnionego przy świadczeniu usług — pozwalają na charakterystykę jakościową systemu usług w Polsce.

Dostępność usług, pod którą pojmujemy się odległość do najbliższego zakładu usługowego od miejsca zamieszkania korespondenta, dotyczy głównie takich tradycyjnych usług, jak: usługi fryzjerskie, szewskie, krawieckie oraz w dalszej kolejności

Problemy części zamiennych

DZIAŁAJĄCE w przedsiębiorstwach Komisje Zakładowe, zespoły problemowe, grupy związkowe, rady robotnicze i organizacje partyjne „przymierzają” się do wyboru trafnego wskaźnika syntetycznego i zadań odcinkowych, w celu wypracowania czy ich realizacja będzie możliwa bez zagwarantowania części zamiennych w pełnym asortymencie, ilości i terminie.

Temat części zamiennych od kilkunastu lat poruszany jest na szpaltach większości pism. Rezultat — niewielki. Dlaczego jeszcze dzisiaj w roku 1970, sprawa ta nie została przez odpowiedzialne za ten ważny odcinek gospodarki narodowej czynniki, właściwie postawiona? Można stwierdzić, że w dalszym ciągu do tego zagadnienia nie przywiązują się większej wagi. Wiemy, że na ten temat są uchwały, zarządzenia, polecenia dyrektorów zjednoczeń — ujmując się je w zadanach premii, w motywacji, budownictwie, rolnictwie, przemyśle włókienniczym, obrabiarkowym, do sprzętu gospodarstwa domowego itp.

Zadajmy sobie pytanie, czy to zagadnienie jest rzeczywiście niemożliwe do rozwiązania? Zastanówmy się, gdzie tkwi błąd i czy naprawdę tego problemu nie można definitywnie załatwić?

Zajrzyjmy od „podszewki” do mechanizmu, który decyduje o wynikach produkcyjnych, ekonomicznych i finansowych w przedsiębiorstwie. Kierownictwo przedsiębiorstwa chce w jakiś sposób wykonać planowane zadania — musi coś zrobić, ale to wszystko jest bardzo elastyczne i umiarkowane (wcale niełatwy) „lawirować” pomiędzy mnożstwem otrzymanych wskaźników, dyrektyw, zarządzeń, limitów itd., oraz odpowiednio i korzystnie dla kierownictwa i załogi „ustawiać się” do wykonania poszczególnych składowych planu jak: wartość produkcji globalnej, towarowej, ilości i asortymentu wyrobów gotowych, itd.

Pracując kilkanaście lat w zakładach produkcyjnych (metalowych), stwierdzam obiektywnie, że przedsiębiorstwa nielato wykonują swoje miesięczne plany asortymentowe i wartościowe. Wiemy także o tym, że większość produkcji (pod względem wartości) opuszcza fabryki w ostatnich dniach miesiąca.

Przyczyn takiego stanu jest wiele: brak surowców, brak narzędzi, brak półfabrykatów od kooperantów (odlewów, odkuwki, wyroby elektrotechniczne, gumowe i inne), nieterminowe dostawy.

Jak wiadomo, wysilek wydziałów produkcyjnych, montażu, wydziałów pomocniczych, działu zbytu, średniego i wyższego nadzoru produkcyjnego jak również dyrekcji przedsiębiorstwa — skierowany jest przede wszystkim na wartościowe wykonanie planu. W tym miesiącu powiedzmy sobie „bez ogródek”, że pomyślnie zamknięcie miesiąca gwarantuje tylko wyrób finalny, który daje dużą wartość do planu. Przy coraz bardziej zastrzeżonych wskaźnikach, jakie otrzymują przedsiębiorstwa ze zjednoczeń — produkcja części zamiennych jest mało opłacalna. Należy także dodać, że zakłady mają ciągle kompresję etatów pracowników pośrednio produkcyjnych a szczególnie administracyjno-biurowych, którzy w większości zajmują się sprawami pakowania, mekowania, rozdzielania całej tej „drobnicy” do wysyłki. Produkcja części zamiennych traktowana jest więc w przedsiębiorstwie jako „zło konieczne”, ponieważ sprawia wiele kłopotów, nie jest opłacalna i nie rzutuje na wykonanie planu.

Nie ukrywajmy takich sytuacji, jak to, że w ostatnich dniach miesiąca zabiera się w wydziale produkcyjnym części zamienne (w niektórych fabrykach zorganizowane są wydziały produkujące tylko części zamienne) i takie detale, które są potrzebne do smontowania maszyny, gdyż tylko wyrób finalny daje wartość do planu. W „gardłowej” sytuacji dla zakładu zawsze przezwą decyzyjną wykonania planu wyrobem finalnym, a z częściami zamiennymi to jakoś tam będzie.

Dyrekcja zdaje sobie sprawę, że za niewykonaniem części zamiennych kryją się kary umowne, które trzeba będzie ewentualnie zapłacić. W sumie jednak takie kary kalkulują się przedsiębiorstwu. Dlaczego? Części zamienne zabrane z wydziału, który je produkuje i wsadzone do wyrobu finalnego (samochodów, ciągników, maszyn włókienniczych lub rolniczych) dadzą do planu kilka milionów złotych. Natomiast sprzedaż tych detali pojeździć jako części zamienne, przyniesie zakładowi znikome wpływy. Nic więc dziwnego, że przedsiębiorstwo robi

jeszcze jeden ciąg czy maszynę, włókienniczą koszmię niedostarczenia na rynek potrzebnych części zamiennych.

Uważam, że za podejmowanie takich decyzji nie należy winić przedsiębiorstwa. Przyczyn należy szukać gdzieś indziej. Części zamienne zostały po prostu zepchnięte na dalszy plan, są traktowane jako mniej ważne. Koniecznym przeto staje się wystrzeżenie tego zagadnienia, a produkcję części usnąć za tak samo ważną jak produkcja samochodów, obrabiarek, maszyn, urządzeń itp.

Proponuję, aby przy produkcji części zamiennych przedsiębiorstwa miały podstawę do naliczania w kalkulacji wyższego zysku aniżeli 10 proc. od kosztu własnego tej produkcji. Na przykład 50 proc. Oczywiście musimy sobie z góry zdać sprawę, że ceny detaliczne na części zamienne będą w jakimś stopniu wyższe. Jeżeli jednak klient znajdzie potrzebną mu w danej chwili część zamienną bez wyczekiwania, bez kilkakrotnego przychodzenia do sklepu, to przyjmie to z ulgą i zadowoleniem. Rozsądna zmiana ceny nie odegra decydującej roli, bo przecież w praktyce, aktualnie, kupuje potrzebny detal tam, gdzie go dostaje, płacąc każdą cenę.

Zmienić należałoby także zasady planowania, rozliczania i premiowania odlewni (także przyzakładowych), hut, fabryk produkujących przewody, nity, gwoździe itp. Biedem jest rozliczanie tych zakładów z wykonania produkcji w tonach (np. odlewów, prętów, blach, szrub, nitów itp.). Nie sprzyja to produkcji części drobnych o skomplikowanych kształtach. Dlatego nie wykonuje się cienkich drutów nawojowych, cienkich blach, malutkich gwoździ itp. Wprawdzie zakłady mają plan asortymentowy, ale znajdują zawsze tysiąc obiektywnych trudności, żeby wytlumaczyć, że nie było można wykonać danego asortymentu.

W tej sytuacji, moim zdaniem, należałoby dodać do norm czasów obecnie stosowanych przy produkcji części zamiennych skomplikowanych i pracochłonnych, technologicznie uzasadniony współczynnik trudności.

Proponuję ponadto podjąć próbę uruchomienia w szerszym zakresie sklepów fabrycznych z częściami zamiennymi do tych wyrobów, które dane przedsiębiorstwo produkuje (oczywiście nie można tego generalizować i trzeba rozważyć jakie fabryki mają rację bytu w uruchomieniu takich placówek). Powstawanie sklepów fabrycznych skróciłoby drogę między użytkownikiem a producentem części zamiennych. Producent miałby na bieżąco sygnały o brakujących lub kończących się w magazynach potrzebnych częściach. Przy takiej organizacji, kierownik sklepu fabrycznego mógłby bardziej szczegółowo informować klienta, kiedy dana część nadejdzie, lub szybko interweniować w wypadku konieczności pilnego ich dostarczenia.

M. G.

CRZECZNICTWO

CZY MOŻNA NIE PRZYJĄĆ LOKALU Z POWODU ZWOLNIENIA GO PRZEZ NAJEMCĘ W NIUD-POWIEDNIM STANIE

Miejskie Łaźnie w N wynajęły Przedsiębiorstwu Spedycji Krajowej pomieszczenia pomocnicze do kąpielni za czynszem według obowiązujących stawek w wysokości 5370 zł miesięcznie. Nadto, tą samą umową, Miejskie Łaźnie zobowiązały się do świadczenia w wynajętych pomieszczeniach codziennych usług kąpielowych na rzecz 820 pracowników PSK za łączną sumę 28 800 zł miesięcznie.

Umowa zobowiązywała najemcę — po zakończeniu umowy najmu — do przywrócenia przedmiotu najmu do stanu, w jakim poświadczenia zostały najemcy tj. PSK, oddane.

Najemca opuścił zajmowane pomieszczenia z dniem 1 listopada 1967 r. ulicowski czynsz najmu łącznie ze świadczeniami za usługi kąpielowe do dnia 31 grudnia 1967 r. Miejskie Łaźnie, przyjąwszy do wiadomości fakt opuszczenia przez najemcę zajmowanego lokalu, wezwwały go pismem z dnia 9 listopada 1967 r. do przywrócenia lokalu do stanu pierwotnego, tzn. do zamurowania wybitego otworu oraz do pomalowania opuszczonych pomieszczeń.

Ponieważ najemca dokonał tego dopiero a początkiem 1968 r., ukończywszy wymagane roboty, dokładnie 3 marca 1968 r., przeto Miejskie Łaźnie zażądały od PSK w trybie postępowania arbitrażowego zapłaty 68 848 zł, obejmujących czynsz najmu i r. o w o w a r t o ś ć świadczeń kąpielowych za miesiące styczeń i luty 1968 r.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uwzględniła w całości dochodzone roszczenie, uznając, że strona powodowa była uprawniona do odmowy przyjęcia opuszczonego lokalu przed przywróceniem go — zgodnie z umową — do stanu pierwotnego.

Główna Komisja Arbitrażowa zmieniła w postępowaniu odwoławczym zaskarżone orzeczenie i oddaliła roszczenie strony powodowej. GKA stanęła na stanowisku, że żądanie zapłaty za usługi kąpielowe, których nie świadczone, jest bezzasadne. Co się tyczy roszczenia z tytułu tytułu czynszu, to zdaniem GKA strona powodowa była uprawniona do wykonania naprawy na koszt pozwanego PSK. Ponieważ jednak w spornym okresie czasu (styczeń — luty 1968 r.) cały zakład kąpielowy był z powodu remontu nieczynny, bezzasadne jest również żądanie za ten czas zapłaty czynszu.

Od orzeczenia GKA Minister Gospodarki Komunalnej założył rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę po odwołaniu, orzeczeniem z dnia 27 października 1969 r., nr BO-10174/69, zapadłym w składzie rewizyjnym, rewizję nadzwyczajną MGK oddaliła. Wypowiadając następujący pogląd prawny:

Byłoby sprzeczne z interesem społecznym niewykorzystanie lokalu, faktycznie opróżnionego przez najemcę.

Dlatego wynajmujący nie może odmówić przyjęcia opuszczonego lokalu z powodu zwolnienia go przez najemcę w stanie pogorszonym i czekając biernie żądać czynszu za czas, dopóki najemca sam nie wykona naprawy lokalu. Nie przekreśla to jednak prawa do roszczeń odszkodowawczych wynajmującego w stosunku do najemcy w związku z niedoprowadzeniem lokalu do stanu pierwotnego.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Rewizja wywodzi, że najem zawarty był na czas oznaczony jednego roku (I.I.—31.XII.1966 r.) i przez kontynuowanie stosunku, najmu po tym okresie należy uznać, że został on przedłużony na czas nieoznaczony (art. 674 k.c. względnie art. 14 pr. lok.), w związku z czym mógł on być wypowiedziany na 3 miesiące naprzód na koniec miesiąca kalendarzowego (art. 688 k.c. względnie art. 20 pr. lok.). Rewizja nadzwyczajna nie zasługuje na uwzględnienie.

W świetle zebranych dowodów w sprawie, w szczególności pisma strony powodowej z dnia 9.XI.67 r. strona powodowa przyjęła do wiadomości ustanie stosunku najmu z dniem 1.XI.67 r., żądając jedynie doprowadzenia lokalu do stanu pierwotnego (zamurowania otworu i malowania). Podstawę roszczenia powoda nie stanowiła więc nieprawidłowość wypowiedzenia najmu, stąd żądanie rewizji obrazy przepisów art. 674 i 688 k.c. jest nieuzasadnione.

Zważywszy nadto należy, co następuje:

Stosownie do art. 8 pr. lok. koszty napraw szkód w lokalu, powstałych z winy najemcy, obciążają najemcę. Roszczeń o odszkodowanie u powodów zwolnienia lokalu w stanie pogorszonym nie można dochodzić sądownie po upływie sześciu miesięcy od dnia zwrotu lokalu (art. 22 pr. lok. vide również art. 677 k.c.).

Z treści powyższych przepisów wynika, że wynajmujący ma roszczenie odszkodowawcze do najemcy

DOKONCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 34 (988) — 23.VIII.1970 r.

PUBLIKACJA GUS

Mieszkańcy o usługach

się w innej odległej dzielnicy czy też sąsiedniej miejscowości.

Popyt na usługi wiąże się z dostępnością usług i obejmując, jak wynika z publikacji, także usługi, jak: usługi szewskie, fryzjerskie, chemiczne czyszczenie garderoby, usługi w zakresie naprawy sprzętu radio-telewizyjnego, usługi krawieckie oraz usługi zegarmistrzowskie i fotograficzne. Niedorozwój sieci usług a raczej skromna wciąż ilość placówek usługowych, powoduje korzystanie z usług wykonawców nierejestrowanych (tzw. nielegalnego rzemiosła bądź też w ramach pomocy sąsiedzkiej).

Motywy decydujące o wyborze zakładu usługowego, jak wynika z informacji korespondentów, sprowadzają się do położenia punktu usługowego w stosunku do miejsca zamieszkania. Dopiero w dalszej kolejności idą takie czynniki, jak przyzwyczajenie. Oczywiście układ motywacyjny zależy w tym przypadku od rodzaju usług i częstotliwości korzystania.

Autorzy publikacji dowodzą, w oparciu o wyniki przeprowadzonych badań, że możliwość kierowania się

dowolonych z jakości usług 54,3 proc. utrzymuje, że odpowiadają im terminy wykonania usług. Natomiast zaledwie 43,3 proc. zgadza się na ceny płacone za usługi.

Jakość usług jest lepsza w tradycyjnych rodzajach (fryzjerstwo), natomiast, poniżej średniego wskaźnika (około 60 proc.) uzyskali jakość usług w zakresie prac hydraulicznych i instalatorskich; dalej usługi w zakresie naprawy sprzętu radio-telewizyjnego (53,5 proc.) i sprzętu gospodarstwa domowego (57,8 proc.) zaś w zakresie naprawy pojazdów mechanicznych najniższy wskaźnik (53,3 proc.). Jeśli to może kogokolwiek „pocieszyć”, warto przypomnieć, iż na nieościeżaczoną jakość usług, świadczonych przez warsztaty samochodowe, narzekają również mieszkańcy USA i Anglii, o czym informują również odpowiednie badania ankietowe, przeprowadzane w tych krajach.

Fatalnie przedstawia się z kolei sytuacja w zakresie terminów usług budowlano-montażowych.

Jeśli chodzi o opinie dotyczące cen za usługi, to korespondenci najbar-

dziej narzekają na wysokie opłaty za usługi krawieckie, szuflarskie i stolarskie. W zakresie usług świadczonych przez mechanikę pojazdową również zaledwie 25—30 proc. nie zgłasza zastrzeżeń co do płaconych cen.

Wykonawstwo własne, pomoc sąsiedzka, wykonawcy nierejestrowani.

Badanie popytu na usługi zmierzające do uchwycenia tej części usług, która wykonywana jest w formie samoobsługowej, we własnym zakresie, bądź przez nielegalnych rzemieślników. Jest to forma stosowana powszechnie. Wyniki obecnych badań fakt ten jedynie potwierdziły. Rozróżni procentowo zalety — oczywiście — od rodzaju usług. Tak na przykład, w usługach fotograficznych aż 92,8 proc. korzystających ucieka się do wykonawstwa własnego; w zakresie elektrycznych robót instalacyjnych — 62,1 proc.; w praniu bielizny — 86,2 proc. itd. Natomiast w zakresie naprawy sprzętu radio-telewizyjnego już tylko 16,4 proc.

W niektórych rodzajach usług samoobsługa bądź majsterkowanie noszą powszechny charakter i wykazują tendencję rosnącą.

Z życzeń korespondentów wynika, iż należy przede wszystkim dążyć do uruchomienia punktów prania bielizny. Następnie postuluje się rozszerzenie sieci placówek fryzjerskich, krawieckich, radio-telewizyjnych i warsztatów naprawy sprzętu gospodarstwa domowego. Postuluje się również uruchomienie wypożyczalni zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego.

Publikacja Głównego Urzędu Statystycznego zawiera poza obecną częścią opisową również tabelę w układzie rodzajów usług (20) oraz tabelę w układzie regionalnym (województwa).

Jest to opracowanie — mimo pochylenia na wstępie przez samych autorów zastrzeżeń — interesujące i niewątpliwie pożyteczne. Oby tylko chcieli z niego korzystać kompetentne czynniki, zwłaszcza regionalne, odpowiedzialne za rozwój sieci usług, jakości i poziom opłat na swoim terenie, korzystając, wyciągając — oczywiście — konkretne wnioski w swej praktycznej działalności.

W. W.

* Nie odzwierciedla się zmian terminów GUS, aczkolwiek przestrzegamy przed nieodpowiedzialnym w rodzaju wyżej wymienionego.

z powodu zwrócenia lokalu w stanie pogorszonym. Nie może natomiast wynajmujący odmówić przyjęcia opuszczonego lokalu i zachować się biernie żądać następnie czynszu na bliżej nieoznaczony okres, dopóki najemca sam nie wykona naprawy lokalu. Tędyż zachowanie się wynajmującego byłoby sprzeczne z interesem społecznym.

Istniejący notoryjny niedobór lokali nie daje podstaw do tolerowania stanu niewykorzystania lokalu, jeżeli lokal został przez najemcę faktycznie opróżniony.

Trafnie przeto potraktowała GKA żądanie wniosku w płaszczyźnie odškodowawczej i skoro powód nie wykazał jakiegokolwiek szkody, tym więcej, że w okresie objętym sporem wszystkie pomieszczenia łącznie były z powodu remontu nieczynne, brak było podstaw do zasądzenia czynszu najmu za dochodzący okres.

Podkreślić należy, że zawarta umowa najmu miała charakter mieszkaniowy, stąd powołane przez rewizję przepisy prawa nie dotyczą w każdym razie wypowiedzenia usług kapielowych, a skoro niesporne jest, że strona powodowa usług tych nie świadczyła i z powodu remontu łącznie nie mogła ich nawet świadczyć, żądanie zapłaty za te usługi w kwocie zł 58 090 jest oczywiście bezpodstawne.

Nie dopatrując się przeto w zażalenie orzeczeniu istotnego naruszenia prawa, należało rewizję nadzwyczajną oddalić.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

GÓRNA GRANICA CEN NIEKTÓRYCH WYROBÓW PRZEMISŁU MASZYNOWEGO

Z dniem 1 października 1970 r. wejdzie w życie uchwała nr 83 Rady Ministrów z dnia 9 czerwca 1970 r. w sprawie określenia górnej granicy (limitu) cen niektórych wyrobów przemysłu maszynowego, produkowanych po raz pierwszy lub poddawanych modernizacji (Monitor Polski nr 23, poz. 182).

Dla wzmocnienia ekonomicznej celowości podejmowania produkcji nowych wyrobów lub modernizowania już istniejących, uchwała stanowi, że jednocześnie z zatwierdzeniem założeń konstrukcyjnych, poprzedzających wykonanie prototypów nowych lub modernizowanych maszyn i urządzeń przemysłowych, maszyn i narzędzi rolniczych oraz przedmiotów trwałego użytkowania, powinna być określona górna granica przyszłych cen tych wyrobów.

W myśl uchwały, za nowy uważa się wyrób przeznaczony do wykonywania nowych funkcji technicznych lub zastępujący nowe potrzeby użytkowników, jak też wyrób zastępujący dotychczas produkowany, jednak oparty na całkowicie nowym rozwiązaniu technicznym. Natomiast przez modernizację wyrobu uważa się wprowadzenie modyfikacji konstrukcyjnych i technicznych powodujących, że wyrób dotychczas produkowany uzyskuje dodatkowe właściwości techniczno-eksploatacyjne lub zmienia niektóre z tych właściwości, zgodnie z potrzebami odbiorców.

Na treść uchwały składają się: 1) przepisy ogólne, 2) przepisy normujące sposób określania górnej granicy (limitu) cen wyrobów nowych lub modernizowanych oraz 3) przepisy dodatkowe i końcowe.

OBOWIĄZEK NIEUSPOŁECZNIONYCH PODATNIKÓW POSIADANIA RACHUNKÓW ZAKUPU NIEKTÓRYCH MATERIAŁÓW

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 lipca 1970 r. w sprawie obowiązku posiadania rachunków dotyczących zakupu niektórych materiałów przez podatników opłacających podatki obrotowy i dochodowy w formie ryczałtu (Dz.U. nr 18, poz. 152) nakłada na podatników będących podmiotami gospodarki nie uspołecznionej, prowadzących zakłady przemysłowe lub przemysłowe oraz opłacających podatki obrotowy i dochodowy w formie ryczałtu (zwolnionych z obowiązku prowadzenia ksiąg), obowiązek posiadania i przechowywania rachunków w zakupie materiałów używanych do produkcji, jeżeli są to materiały pochodzenia zagranicznego, albo jeżeli podatnicy ci wykonują rodzaje działalności wymienione w załączniku do rozporządzenia i posługują się wymienionymi w tymże załączniku materiałami (poza materiałami pochodzenia zagranicznego).

Rozporządzenie nie dotyczy podatników opłacających wspomniane podatki w formie: 1) karty podatkowej, 2) ryczałtu przewidzianego dla osób trudniących się przemysłem domowym i przemysłem ludowym, wykonujących świadczenia na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej, 3) ryczałtu przewidzianego dla zespołów wiejskich, prowadzących działalność w zakresie pozyskiwania i produkcji materiałów budowlanych z miejscowych surowców.

Nowe rozporządzenie weszło w życie 15 sierpnia 1970 r. i z tą datą utraciło moc dotychczasowe rozporządzenie w tym przedmiocie z dnia 7 grudnia 1965 r.

Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

8 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 34 (988) - 23.VIII.1970 r.

Pisma ekonomiczne i społeczne OSKARA LANGEGO w wydaniu angielskim

HELENA HAGEMER

KONTYNUUJAC - rozpoczęte już dawniej dzieło udostępniania prac polskich naukowców za granicą, Państwowe Wydawnictwo Naukowe wydało (wspólnie z Pergamon Press) w języku angielskim kolejną książkę Oskara Langego. Jest to obszerny wybór prac ekonomicznych i społecznych pochodzących - jak głosi tytuł - z lat 1930-1960 (w rzeczywistości znalazły się tam i prace późniejsze). Tom ten jakkolwiek odpowiadający tytułowi, układał (mniej więcej) objętością polskiemu wyborowi z r. 1961 (Oskar Lange, *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*), nie jest po prostu angielską wersją wydania polskiego. Do *Papers in Economics and Sociology* nie włączono kilku pozycji figurujących w *Pismach*, dodając natomiast szereg innych.

Kwestia oceny kierunku, w jakim poszły zmiany, wprowadzone do angielskiej wersji w porównaniu z polską, jest dość dyskusyjna. Można by sądzić, że pozycje z lat trzydziestych, dokumentujące stanowisko Langego w tak istotnych sprawach jak ruch rewolucyjny, budowa socjalizmu, ocena racjonalności kapitalistycznej (a więc Przedmowa do Engelsa, *Droga do socjalistycznej gospodarki planowej*, *Straty kapitałowe*) byłyby pokazane czytelnikowi anglosaskiemu. Podobnie reszta - mający walor dokumentu "gorącej chwili" artykuł *W sprawie doradczego programu z r. 1956*. Tyle co do pozycji usuniętych z wyboru. Co do pozycji dodanych, można się zastanawiać nad tym, czy z angielskich publikacji teoretycznych Langego - mających zresztą już trwałe miejsce w literaturze - bardziej na przypomnienie w tej edycji zasługiwała *Teoria mnożnika* (artykuł niesłusznie jawnie porządkujący 4 klasyfikujący różne odmiany mnożnikowe, ale czysto formalny i - zdaniem samego autora - dlatego właśnie niezbyt interesujący) niż *Stopa procentowa i optymalna siłowność do konsumpcji* (z *"Ekonomicznej"* z r. 1938), która w dyskusji nad *Ogólną teorią J. M. Keynesa* odegrała rolę niesłychanie ważną.

Kiedy dziesięć lat temu PWN podejmował prace nad wydaniem polskiej wersji *Pism* Langego - licząc wówczas na rychłe ukończenie swe-

go magnum opus, *Ekonomicznej politycznej*, w której planował dać pełną syntezę swej wieloletniej pracy naukowej, swoich badań, przemysłów i konfrontacji z rozwojem rzeczywistości historycznej - miał (jak sam pisał w poprzedzającym wybór *Słowie wstępne*) pewne wątpliwości co do aktualności swoich dawnych prac i celowości ich reprodukcji. Wśród argumentów, jakie przeważały szale na rzecz wydania pism wybranych, istotną wagę miało uznanie, że celowe jest przedstawienie drogi, jaką szedł w swoich pracach naukowych i która mnie doprowadziła do dzisiejszych rezultatów. Jest to niejako pokazanie warsztatu pracy naukowej, jego różnorodnej zawartości oraz stopniowego dojrzewania wyników pracy" (*Pisma*..., str. 7; podobnie w *Papers*..., s. VII).

Langę wystarczająco serio traktował wyznawane przez siebie zasady dialektycznego myślenia i materializmu historycznego, aby i na siebie samego, na własny rozwój i własną twórczość naukową chciał - i umiał - popatrzeć ze swoistym détachementem rasowego naukowca: jako na "casus Langego", egzemplifikujący pewne prawidłowości rządzące rozwojem myślenia człowieka. Intencje autora - zgodnie z koncepcją, jaką miało wydawnictwo, podejmując pracę nad tomem *Pism* - znajdują odbicie np. w fakcie, iż Lange expressis verbis w *Słowie wstępnym* zwracał uwagę czytelnika na zestawienie prac o ekonomii socjalizmu i roli planowania (1958 i 1959) z charakterystycznym dla dyskusji u schyłku lat trzydziestych esejem *O teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej* (a także z pracą z r. 1934), a również i w tym, że w Części I na pierwszym miejscu zamieszczono jeden z najwcześniejszych artykułów Langego, *Rola państwa w kapitalizmie monopolistycznym*. (Motywując chęć zamieszczenia tego artykułu, Lange sam podkreślał, że zawarte w nim myśli, dziś dobrze znane, miały charakter sformułowań pionierskich w r. 1931.)

Wydaje się, że zmiany wprowadzone do angielskiego tomu *Papers in Economics and Sociology* tej intencji autora, którą wyraża wskazanie zachowania w zasadzie z wy-

nia polskiego (z małą opuszką) Przedmowa.

Natomiast całkiem pewne jest, że odczytanie tej intencji skutecznie utrudnia sposób wydania przez PWN-Pergamon angielskiej wersji tomu. A mianowicie, dla tomu, który miałby pokazywać historię rozwoju zainteresowań, warsztatu, sfery działalności naukowej przedstawianego autora, niezwykle istotną rolę grają daty powstania poszczególnych pozycji. Co najmniej daty, a właściwie - nie tylko daty, ale i możliwie dokładny "adres", określający miejsce i okoliczności powstania. Polskie wydanie *Pism* wymóg ten spełniało (co zresztą należy do normalnie przestrzeganych przez PWN obyczajów wydawniczych). Wydanie angielskie natomiast wcale go nie spełnia. Spis treści pozabawiony jest śladu jakiegokolwiek daty i informacji, skąd dany tekst jest zaczerpnięty. Na próżno też szukalibyśmy jakiegokolwiek przypisków na początku czy przy końcu poszczególnych tekstów. Zamieszczona na końcu Bibliografia niewiele w tym pomaga. Po pierwsze, jest ona niepełna; niepełna była też Bibliografia zamieszczona w polskich *Pismach*, ale tam było to jasno powiedziane w nagłówku: Bibliografia ważniejszych publikacji ekonomicznych i społecznych.

Bibliografia w tomie angielskim zawiera opuszczenia całkiem niezrozumiałe: np. nie ma w niej zamieszczonego w tekstach tomu *Foundations of Welfare Economics* z r. 1942. Pozycja wydrukowana w tomie jako *Stability of Market Equilibrium* w bibliografii nazywa się (zgodnie z brzmieniem nazw pierwodruków) *Stability of Economic Equilibrium*, i nigdzie nie ma wyjaśnienia, że tytuł zmieniono, podobnie jak brak informacji o tym, że *Stability* jako Dodatek matematyczny stanowiła część książki Langego o *Price Flexibility and Employment* z r. 1944. Różnice w tytułach między nagłówkami tekstów a poszczególnymi pozycjami Bibliografii są częste: to, co w treści tomu nazywa się *How I See the Polish Economic Model*, w Bibliografii (w nawiasach po nazwie w języku oryginału) nazywa się już inaczej: *Polish Economic Model - How I See It. Fundamental Problems in the Period of Socialist*

Construction w Bibliografii nazywa się *Basic Problems of the Period of Building Socialism*. Nawet prosty tytuł - *The Role of State in Monopoly Capitalism* (w spisie rzeczy i w nagłówku pozycji) w Bibliografii ma wersję lekko zmienioną: *„In Monopolistic Capitalism. I tak dalej..."* Prac o modelu Kalleckiego, zamieszczonych w tekście, pierwotnie publikowanych w skrypcie UW z 1958, w Bibliografii do tomu angielskiego brak; wolno przypuszczać, że ukryto je pod pozycją *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*. (Tu, nawiasem mówiąc, powstaje problem, czy angielski tytuł *Papers in Economics and Sociology* dobrze oddaje sens tytułu polskiego: „socjologia" to coś znacznie ściślej określonego niż „nauki społeczne"). Wreszcie Bibliografia urywa się na r. 1965 (niepełnym), a w tomie zamieszczono są prace późniejsze, toteż ich data i miejsce powstania musi pozostać dla czytelnika tajemnicą - albo stać się przedmiotem skomplikowanych dedukcji. Takie potraktowanie sprawy jest nie tylko naruszeniem dość elementarnej zasady edytorskiej; podawanie informacji, na jakim tekście opiera się przedruk lub przekład. (W tym wypadku rzecz staje się dodatkowo istotna, gdyż niektóre prelekcje Langego, powtarzane przez niego pod tym samym lub zbliżonym tytułem, z większymi czy mniejszymi modyfikacjami, w różnych krajach i miastach świata, także i wydawane były w różnych wersjach). W odniesieniu do tego akurat tomu jest to zdecydowanie utrudnienie czytelnikowi recypowania lektury w sposób odpowiadający mądrym intencjom Autora; jest to nie tylko brak formalny, ale i prowadzi do osłabienia sensu samej koncepcji wydawniczej.

W porównaniu z tą sprawą może i mniejsze znaczenie mają dalsze usterki i niedbalstwa. Oto przykład. Jest oczywiste, że tekst pracy o *Stożkości równowagi* (o którym pisałam) był brany z książkowego wydania *Price Flexibility*, a oczywiście też dlatego, że wydawcy nie potrafili znaleźć się sprawdzić „lokalizacji" przypisów. W książce przypisy mają numerację kolejną w ramach każdego rozdziału. *Stożkość równowagi*, tj. Dodatek matematyczny, zajmuje tam s. 91-109. W tomie PWN-Pergamon - ss. 221-241. I tu, i tam w przypisie 19 czytamy: „Por. wyżej, s. 16" (cf. p. 16 above); przepisano dobrze, tylko że Langemu chodzi o s. 16 książkowego wydania amerykańskiego *Giętkości cen*, a czytelnik tomu *Papers*, jeżeli spojrzy na s. 16 tegoż wydania, natrafi na polemikę Langego ze Stracheyem, absolutnie bez związku ze wspomnianym przypisem i tym, czego on dotyczy. - Nieco dalej (*Price Flexibility*, s. 103, przyp. 21) Lange ma wątpliwości co do kwestii założeń tzw. neutralnego systemu pieniężnego u Hicksa i odsyła czytelnika do przypisu 10 w Rozdziale V swej książki, na s. 24. „Cf. footnote 10 on p. 24 above". Angielskie wydanie *Papers* w tym wypadku decyduje się skorygować numer strony, bo w tym wydaniu *Stability*... przypis 10 i owszem, jest, ale na s. 228. Tylko że jest to przypis w zupełnie innej sprawie, odsyłacz do Kowalewskiego w czysto matematycznej kwestii teorii wyznaczników.

Podobny bałagan w odsyłaczach można stwierdzić na s. 135 w A Note on *Innovations*. Przypis 1

przy słowie *Innovations*, w nagłówku w edycji polskiej odsyła do źródła tekstu. W wersji angielskiej z przypisu i dowiadujemy się, jakoby termin „innovations" zawdzięczał się Janowi Tinbergenowi. Nic podobnego! Przypis o autorstwie Tinbergena dotyczy użycia tegoż terminu w tekście pojęcia „horyzontu ekonomicznego". Ale w wersji angielskiej przypisy przesunięto odsyłacznie (po opuszczeniu odsyłacza do źródła tekstu) o jeden, i w rezultacie błąd utrzymuje się we wszystkich trzech przypisach na s. 135, na stronie następnej zaś ulega likwidacji dzięki temu, że kolejny przypis oznaczono ponownie numerem 3.

Strona tytułowa książki informuje nas, że przekład redagował „translation edited by...". P.F. Knightfield. Nigdzie nie ma informacji o tym, że w poważnej części tekstów przekładu w ogóle nie było, bo szereg prac powstał wszakże wprost w języku angielskim. W przypadkach, gdy rzeczywiście dokonywano przekładu, nie dowiadujemy się, kto był jego autorem. Nie wiadomo też, pod czym adresem zgłaszać zastrzeżenia co do precyzji terminologicznej przekładu *Formen der Angebotsanpassung*... pisanej w niemieckim oryginalnym językiem bardzo rygorystycznym, a oddanej po angielsku nieco zbyt „luźno". (Dla przekładu: „eine Oscillation von konstanter Amplitude" to nie całkiem to samo co „an oscillation of constant size" (s. 120); „zu einem Gleichgewichtszustande konvergieren" ma bardziej ścisły sens - chodzi tu o oscylacje zbieżne - niż „arrive at an equilibrium position").

Innego rodzaju zastrzeżenie budzi sposób przetłumaczenia jednego z końcowych fragmentów pięknego studium Langego o Ludwiku Krzywickim (1839). Tu „koloryt" znaczeniowy słowa „wydaje się szczególnie źle dobrany do sensu tekstu. Dla pokazania tego konieczny jest nieco dłuższy cyt. Lange pisał:

„Gdy jakiś ustrój społeczny ma się ku schyłkowi, naukowca, na rozumowych metodach oparta analiza życia społecznego nie cieszy się popularnością. Upadający ustrój, nie mając uzasadnienia w racjonalności i celowości społecznej swoich urządzeń, szuka oparcia w mistycznych nastrojach i metafizycznych spekulacjach. Nastroje te ogarniają i naukę społeczną, a raczej jej przedstawicieli. Mistyczne i metafizyczne teorie o „duchu narodu", o „rasie i krwi", wyprawiają swe harce." (*Pisma*..., s. 86).

Przekład angielski ostatniego zdania brzmi:

„...mystical and metaphysical theories of the social spirit", of „race and blood" play their part. Nie mówiąc już o nieco lekkomyślnym przekładzie sarkastycznego u Langego „wyprawiają harce" na filuterniejsze znaczenie „playing pranks" (po polsku byłoby to raczej „płatanie psot", co niewątpliwie kłóci się z dość ponurym obrazem opisywanym przez Autora sytuacji), nie wydaje się też, by „social spirit" odpowiadał racjonalistycznemu pojęciu „ducha narodu", o którym tu mowa.

*

Gdyby wymienione przeze mnie - na ogół niestety, tylko przykładowo - braki omawianej tu edycji PWN-Pergamon Press wystąpiły w publikacji polskiej, przeznaczony dla czytelnika tu, na miejscu, mogącego łatwo skonfrontować książkę z innymi - na szczęście stosunkowo licznymi - wydaniami prac Langego - i tak byłoby one denerwujące i zasmucające. Jest jednak o tyle gorzej, że są to braki dużej i ważnej publikacji, idącej na szeroły rynek obcojęzyczny, na którym książka ta mogłaby - opatrzoną minimalnym aparatem prawidlowym, i normalnej, zwyczajowej wprost informacją - być nie tylko (zgodnie z intencjami Autora) dokumentem, rozwojem warsztatu i myśli naukowej samego Langego. Mogła być łatwo czymś więcej. Datowane treści prac Langego ściśle są związane z całą „polską drogą" postępowej myśli naukowej parę ostatnich dziesięcioleci lat. Książka ta mogła być czytana jako źródło wiedzy nie tylko o Langem i o ekonomii; mogła być swoistym źródłem wiedzy o Polsce. W rezultacie popelnionych błędów wydawniczych znacznie trudniej będzie ją czytać w taki sposób.

Kształt zewnętrzny książki - jak zwykle w publikacjach PWN - estetyczny i estetyczny. Dobrej jakości druk i układ strony, solidna oprawa płócienna i efektywna obwoluta.

*) Oskar Lange, *Papers in Economics and Sociology* (Translation edited by P. F. Knightfield Pergamon Press) Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1970, s. XII + 600.

WW

GOSPODARKA I ADMINISTRACJA TERENOWA NR 7-8/1970

OLEJNY numer „Gospodarki i Administracji Terenowej" (7-8 lipiec - sierpień 1970 r.) ukazał się w podwójnej objętości.

Numer otwiera artykuł Janusza Wieczorka, omawiający wyniki konkursu pod hasłem „CZYNY SPOŁECZNE NA 25-LECIE PRL".

Autor zwraca uwagę, iż czyny społeczne, które w naszym kraju wiążą się z powstaniem Polski Ludowej, stanowią jedną z najbardziej efektywnych form zespławania wysiłków rad narodowych i ludności w celu zaspokajania potrzeb gospodarczych i społecznych terenu. Jeśli wartość czynów społecznych w latach 1956-1960 wynosiła kwotę ponad 5,7 mld zł, to w latach 1961-1965 już ponad 16,8 mld zł, zaś w latach 1966-1970 sięgnęła kwoty ponad 22,2 mld zł.

Czyny społeczne obejmują głównie budownictwo i modernizację dróg lokalnych, jak również dziedzinę oświaty, kultury, zdrowia, gospodarki komunalnej.

Janusz Wieczorek, który był Przewodniczącym Jury Konkursu, podkreśla:

„Czyny społeczne należy jednak oceniać nie tylko pod kątem ich wartości materialnych. Są one wymiernym sprawdzianem gospodarczości rad narodowych i ich umiejętności przyłączania szerokiego rzesz społeczeństwa do współgospodarowania na swoim terenie."

Założeniem konkursu, który obecnie został rozstrzygnięty, było „objęcie nim jak największej liczby uczestników, a także przestrzeżenie rytmiczności w realizacji czynów społecznych, tak aby akcja ta przekształcała się w systematyczny, dobrze zorganizowany wysiłek ludności i miejscowego aktywnego społeczeństwa, przynoszący dobre i szybkie efekty gospodarcze".

„Dorobkiem konkursu, zasługującym na podkreślenie, było zrealizowanie - zgodnie z jego założeniami

- wielu czynów społecznych w oparciu o wysoki bezpośredni wkład ludności, bez angażowania mocy przerobowej uspołecznionych przedsiębiorstw budowlano-montażowych, przy maksymalnym wykorzystaniu miejscowych rezerw surowcowych, jako źródeł zaopatrzenia materiałowego".

Z opublikowanego w numerze „GIAT" komunikatu wynika, iż szczególnie czynny udział powiatów, gromad, miast i osiedli w konkursie miał miejsce w województwach: rzeszowskim i krakowskim. Słabo natomiast spisyły się województwa: szczeciński, koszaliński i katowicki. Największe nagrody sześć lat terenowego przyznano właśnie woj. rzeszowskiemu - 4,5 mln zł oraz woj. krakowskiemu - 3,5 mln zł.

Pierwszą nagrodę sześć lat terenowego przyznano powiatowi leżajskiemu w woj. rzeszowski, zaś jej wysokość wyniosła 1 mln zł.

Numer „GIAT" przynosi również prezentację konkretnych czynów społecznych w niektórych regionach kraju.

Następnie pragniemy zwrócić uwagę na artykuł Zbigniewa Januszko pt. „Ochrona środowiska ludzkiego w Polsce".

Autor raz jeszcze przypomina słynny i alarmujący zarazem apel Sekretarza Generalnego ONZ U Thanta, który wzywał w dramatycznych słowach do ratowania naturalnego środowiska człowieka, skazanego przez samego człowieka na powolną, lecz nieuchronną zagładę, o ile niezwłocznie nie zostaną podjęte radykalne kroki. Sytuacja, jaką się wytworzyła, dotyczy nie tylko praktycznie krajów „Wysoko" rozwiniętych pod względem przemysłowym. Wszystkie kraje na kuli ziemskiej, cała ludzkość ponoszą skutki burzliwego i niekontrolowanego rozwoju współczesnej cywilizacji.

Problem dewastacji środowiska naturalnego, jak pisał autor, wystę-

puje również w Polsce. Pociągającym zjawiskiem jest fakt czynnego zaangażowania społeczeństwa w dyskusję o środkach zaradczych. Obecnie już nie zwracamy li tylko uwagi na niebezpieczeństwo zanieczyszczenia wód i powietrza, lecz wysuwamy konkretne postulaty, które stopniowo są realizowane.

Nasze „Prawo Wodne" z 30 maja 1962 r. jest ponoc jednym z najlepszych aktów legislacyjnych z tej dziedziny w Europie, być może nawet na świecie.

Rolę głównego koordynatora wszystkich przedsięwzięć w zakresie ochrony wód i powietrza spełnia Centralny Urząd Gospodarki Wodnej. W latach sześćdziesiątych udało się zahamować groźny rozwój sytuacji, jak również dzięki zwiększonym nakładom na budowę oczyszczalni ścieków oraz opanowania techniki odpływania, zdołano miejscami nawet poprawić stan wód i czystość powietrza. Niemniej daleko jest jeszcze do zadowolenia, przed czym przestrzega Zbigniew Januszko w swoim artykule, prezentując w części końcowej kierunki działania CUGW w nadchodzącym okresie.

Autor zwraca m.in. uwagę na rolę rad narodowych w walce o ochronę naturalnego środowiska człowieka, jak również omawia zagadnienie prac naukowo-badawczych oraz problem współpracy z zagranicą w tej dziedzinie.

I jeszcze jeden artykuł - naszym zdaniem - zasługujący na uwagę. Stanisław Mroczek (wiceminister komunikacji) w publikacji pt. „Zadania i potrzeby transportu" omawia problemy rozwoju transportu samochodowego w Polsce. Trudności i perspektywy, aktualny stan i istniejące rezerwy i wreszcie współpraca z radami narodowymi - oto szeroki wachlarz zagadnień, które autor ujął w swoim artykule. O znaczeniu zaś i przyszłości transportu samochodowego

węgo może chociażby świadczyć fakt, na który powołuje się S. Mroczek. Przytoczmy jego słowa: „Transport samochodowy zastępujący kolej nie może wykonywać przewoźu - co potwierdzają doświadczenia przeprowadzone w wielu krajach - z większą nawet sprawnością i mniejszym nakładem kosztów społecznych. Głównie dlatego w latach 1950-1967 zamknięto: 10 500 km linii kolejowych w Anglii, 4 000 km we Francji, 3 600 km w Szwecji, 500 km w Jugosławii, 450 km w NRD, 350 km na Węgrzech - przerzucając przewoźu na tabor samochodowy oraz częściowo na żeglugę i rurociągi". Natomiast w Polsce obsługuje około 250 km odcinków normalnotorowych linii kolejowych i około 400 km linii wąskotorowych przekazanym transportowi samochodowemu.

WW

GIPS BUDOWLANY W WORKACH

najwyższej jakości do tynkowania ścian wewnętrznych i produkcji elementów budowlanych

oferuje

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym,

w dostawach wagonowych - BIURO ZBYTU WAPNA I GIPSU - W KRAKOWIE, ul. MORAWSKIEGO 5 - telefon nr. 236-60

ODBIORCY INDYWIDUALNI!

Żądajcie gipsu budowlanego w sklepach z materiałami budowlanymi MHD, PSS, WPHO, PGZS oraz w składach Wojewódzkiego Centralnego Materiałów Budowlanych. W razie ewentualnych trudności w nabyciu gipsu w terenowych placówkach handlowych, prosimy zwracać się o interwencję do Biura Zbytu Wapna i Gipsu w Krakowie.

GIPS to nowoczesny i ekonomiczny materiał budowlany!

I-29-0

CZY POPULARYZOWAĆ PRODUKCJĘ ŻYTA?

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

WIKTOR KAIM

OBSZAR produkcyjny rolnictwa będzie nadal zmniejszał się na rzecz rozbudowy miast, osiedli przemysłowych, dróg itp. Zakłada się, że pewna część gleb najmniej produktywnych lekkich piasków, gleb górskich będzie załusowana. Nie jest rzeczą słuszną zaliczenie już dzisiaj żyta do roślin zanikających w produkcji — czego dowodem jest choćby fakt, że w takich krajach jak Holandia czy RFN, krajach o wysokim poziomie rolnictwa, powierzchnia upraw żyta nie wykazuje już od szeregu lat spadku. Zmniejszanie się powierzchni produkcji żyta będzie zależeć od tego, na ile chleb pszeniczny będzie wyrazem postępu społecznego oraz od rozwoju prac hodowlanych a ściślej od wyhodowania odmian pszenicy przystosowanych do uprawy na glebach typowo żyznych.

Jak wykazują dane statystyczne w roku 1959 produkcja żyta zajmowała 5.201,8 tys. ha, a pszenica 1.434,9 tys. ha. Natomiast już w roku 1964 widoczny jest spadek powierzchni produkcji żyta na korzyść pszenicy i tak np. żyto zajmuje 4416,6 tys. ha, a pszenica 1639,6 ha. Dalszy spadek zaobserwować można i w 1966 roku, gdzie żyto zajmuje 4375,8 tys. ha, powierzchnia uprawnej a pszenica 1669 tys. ha.

Są dane pozwalające sądzić, iż istnieją duże możliwości podniesienia potencjalnej produktywności żyta pod warunkiem znacznie energiczniejszego zająć się tą rośliną. Jest to możliwe przede wszystkim w Polsce, która pozostanie na długo jednym z czołowych producentów żyta. Jest jeszcze inna koncepcja, a mianowicie wytworzenia nowego syntetycznego „pszen-żyta” łączącego w sobie jakościowe cechy ziarna pszenicy z młodszyimi wymaganiami podobnymi do wymagań żyta.

Pomimo, że żyto jest jedną z najpopularniejszych roślin w Polsce, to jednak w ostatnich latach jego znaczenie gospodarcze zostało ograniczone ze względu na mniejszą opłacalność w stosunku do innych roślin. A ograniczenia się jego produkcję jedynie do tych gleb, najgorszych, gdzie jeszcze daje najlepsze wyniki. Żyto jest zbożem, które oznacza się wieloma zaletami, jest znacznie mniej wymagające niż pszenica i można zapewnić, że utrzyma swoje znaczenie jeszcze długo w zaopatrzeniu w chleb.

Na glebach lepszych uzyskanie wysokich plonów żyta jest najłatwiejsze do osiągnięcia. Żyto daje większą ilość słomy co dla gospodarstw o dużej obsadzie inwentarza jest nie do pogardzenia. Żyto i st. mniej wrażliwe na wyrażanie i na choroby niż pszenica. Zwiększenie opłacalności produkcji żyta w stosunku do innych zbóż da się uzyskać poprzez podniesienie plonów, a właśnie nowe warunki kontraktacji ułatwiają rolnikowi podniesienie opłacalności produkcji żyta.

Rozwój produkcji żyta nie jest podyktowany tylko zwiększonymi potrzebami krajowymi, ale i możliwościami eksportowymi np. do Szwecji i innych krajów. Nasze warunki klimatyczne można wykorzystać do uzyskania opłacalnego eksportu, gdyż warunki te uniemożliwiają produkcję tzw. zbóż intensywnych, tj. pszenicy i jęczmienia. Trzeba produkować tę roślinę na danej glebie, która daje możliwość uzyskiwania najlepszych plonów. Wysoki procent powierzchni zajęty pod produkcję żyta posiada uzasadnienie w konieczności gospodarowania na samozapatrzenie przy najmniejszym ryzyku, duży areal gleb lekkich stwarza duże zapotrzebowanie na słomę (obornik).

Przejaw degradacji żyta nie we wszystkich krajach wystąpił tak ostro, jak w krajach Zachodniej Europy i Ameryki. Po ostatniej wojnie produkcja i spożycie pozostałych zbóż wzrosło, a natomiast żyto jako zboże chlebowe wykazywało tendencję malejącą obszarowo na kuli ziemskiej. Popularność tego zboża jako żywności ludności wybitnie zmalała nawet w tych krajach, w których ten rodzaj zboża dominował w produkcji zbóż i nie jest też pewne czy osiągnęło swój szczyt. W Szwecji zwraca się uwagę na problem szkód spowodowanych porostem w zbiorach żyta szwedzkiego. W latach ostatnich zagrożenie to nabrało szczególnego znaczenia toteż badania idą w kierunku selekcyjonowania odmian żyta odpornego na porost i wcześniejszego czasu zbiorów. Począwszy od 1950 r. przebieg pogody w Szwecji w okresie zniw jest bardzo niekorzystny. Związek Hodowców Nasion doszedł do wniosku, że dalsza produkcja żyta w Szwecji

kowo wyższy. Nie należy w żadnym razie na glebach typowo żyznych uprawiać pszenicy, bo w ten sposób wielkość maksymalnego „produktu rolniczego” spadnie.

Prof. dr Manteuffel w artykule pt. „Polska żytem stoi” zamieszczonym na łamach „Życia Warszawy” z dnia 4 kwietnia 1968 r., przemawia za produkcją żyta na glebach lekkich i słuszy, gdyż przy produkcji pszenicy uzyska producent niższe plony, niższe efekty. Czytamy dalej we wspomnianym artykule, że argumentem wysuwającym w Polsce i przemawiającym za pszenicą a przeciwko żytu — jest fakt, że cena pszenicy jest o 33 proc. wyższa od ceny żyta.

Cena za 100 kg pszenicy — 400 zł, natomiast żyta — 300 zł. Z tego by wynikało, że należałoby słać pszenicę wszędzie tam, gdzie daje ona plon z hektara nie mniejszy niż 75 proc. plonu żyta. Koszt produkcji żyta i pszenicy są zbliżone, a na glebach lekkich korzystniej jednak kształtują się dla żyta. Zatem o opłacalności decyduje plon i cena. Wydaje się, że nie wystarczy rachunek pieniężny w warunkach deficytu zbożowego w Polsce. Decydować chyba powinna wartość użytkowa ziarna żyta i pszenicy. Celem działalności produkcyjnej w rolnictwie jest uzyskanie możliwie największej ilości produktu rolniczego z hektara.

Zawartość jednostek karmowych (kalorycznych) w żywie wynosi 99 proc. w stosunku do pszenicy. Gdyby te cechy przyjąć za kryterium wartości użytkowej, to plon 20 q żyta odpowiadałby plonowi 19,8 q pszenicy. Kwintal żyta zawiera w sobie 90 proc. czystego strawnego białka w stosunku do pszenicy. Gdyby więc z kolei przyjąć to za kryterium, wówczas plonowi 20 q żyta odpowiadałby plon 18 q pszenicy.

Jeżeli za kryterium porównawcze przyjąć wartość użytkową wówczas jednak plony żyta i pszenicy miałyby się do siebie pod względem wartości jak 99:100,0 a nie jak 75:100,0 co by wynikało ze stosunku cen państwowych tych dwóch gatunków zbóż.

Przekazana ostatnio do produkcji odmiana żyta „Dańkowskie Złote” daje dobre wyniki, bo w relacji producentów — rolników wynika, że osiąga ją do 35 kwintali z hektara. Przy takiej wydajności koszt własny produkcji żyta znacznie się obniży. Wyniki badań dowodzą, że problem zwiększenia produkcji zbóż jest realny i traktowany jako węzłowy problem zadania naszego rolnictwa, bowiem od zwiększenia produkcji zbóż zależy dalszy wzrost całej produkcji rolniczej. Stąd też ogromne znaczenie dla całego rolnictwa mają wszelkie przedsięwzięcia, zmierzające do wzrostu plonów i wykorzystania gleb lekkich, gdyż tam jest jeszcze największa rezerwa produkcyjna. Tam też należy wprowadzać odmiany wysokopienne i o dobrej jakości technologicznej ziarna.

Największe rezerwy wzrostu produkcji zbóż związane są z żytem przez podwyższenie plonów, gdyż zajmuje ono 28 proc. arealu, pszenica — 12,4 proc., jęczmień — 4,1 proc. (Rocznik GUS 1969 r.). W porównaniu z krajami zachodniej Europy plony żyta w Polsce są bardzo niskie. Stąd też możliwość na tym odcinku są duże i Polska w porównaniu z innymi krajami może osiągnąć korzystne wskaźniki ekonomiczne.

Na podstawie dotychczasowych danych (Zagadnienia Ekonomiki Rolnej — Dodatek do numeru 5/1967 PWRiL str. 37) można ustalić, że koszty produkcji 1 kwintala żyta są dość ściśle skorelowane z wielkością plonów. Najniższe koszty własne produkcji ma woj. Bydgoskie, gdyż tylko 148,0 złotych za 1 kwintal ziarna żyta przy plonie 23,1 q/ha — największym w Polsce. Najwyższe koszty ma woj. Kraków, bo aż 288,0 zł/q, przy plonie 17,4 q/ha. Od 1 stycznia 1967 r. ustalone zostały nowe warunki ekonomiczne dla produkcji zbóż w umowach kontraktacyjnych. Nowe warunki kontraktacyjne zbóż wprowadzają bonifikatę (upust) w wysokości 20—40 proc. cen nowozobowiązanych pod zboża oraz premie w wysokości 50 zł za każdy kwintal nadwyżki, o ile kontraktuje nie mniej niż 20 proc. powierzchni ornej.

Oczywiście obecne warunki kontraktacji są korzystne dla wszystkich gospodarstw, ale szczególnie możliwości stwarzają dla wzrostu produkcji żyta i ich opłacalności gospodarstwom na glebach słabszych. Gospodarstwa takie gospodarując w gorszych warunkach uzyskują przy tym systemie upustów i premii więcej, aniżeli mogłyby uzyskać przez zwykłe tylko podniesienie cen zbóż.

XV MIĘDZYNARODOWY KONGRES CIOSTA

(Naukowej Organizacji Pracy w Rolnictwie)

FLORIAN MANIECKI, ZYGMUNT WOJTAŚZEK

NARODZINY Naukowej Organizacji Pracy w Przemysle w pierwszych latach bieżącego stulecia spowodowały również powstanie Międzynarodowego Komitetu Organizacji Naukowej (CIO), którego wiceprezesa w latach 20-tych był jeden z twórców naukowej organizacji pracy — prof. K. Adamiecki. CIO obejmowała wszystkie dziedziny działalności ludzkiej. W 1947 r. na Kongresie w Sztokholmie grupa rolników różnej specjalności (głównie ekonomistów i organizatorów produkcji) postanowiła powołać do życia własną organizację, która w większym stopniu zaspokajała potrzeby rolnictwa w zakresie naukowej organizacji pracy. Pierwszy Kongres Międzynarodowego Centrum Naukowej Organizacji Pracy w Rolnictwie obradował w Paryżu w 1950 r. pod przewodnictwem prof. J. Piel-Desruisseaux. Do 1958 r. kongresy odbywały się corocznie, natomiast obecnie odbywają się co 2 lata. XV Kongres został zorganizowany w Warszawie, po raz pierwszy w kraju socjalistycznym.)

CIOSTA²⁾ jest to luźne stowarzyszenie organizatorów rolnictwa nie posiadające ani stałej siedziby, ani żadnej innej cechy, które zazwyczaj stanowiłyby instytucji, stowarzyszenia lub organizacji. Nawet przewodniczący obrany na okres od kongresu do kongresu nie ma żadnych innych formalnych obowiązków, poza zadaniem zorganizowania następnego kongresu w swoim kraju. Inicjatywa w zakresie prac badawczych oraz kontaktów między członkami Centrum w okresach między kongresami kongresami pozostaje w rękach każdego członka organizacji, który chce i potrafi ją podjąć. Dla przykładu: rektor Wyższej Szkoły Rolniczej w Keszehi (Węgierska Republika Ludowa) zorganizował w sierpniu 1968 r. międzynarodową konferencję na temat organizacji pracy w rolnictwie. Jednak mimo tak luźnej formy organizacyjnej CIOSTA jest stowarzyszeniem bardzo żywotnym, cieszącym się poważnym i wciąż rosnącym autorytetem.

Poprzedni XIV Kongres obradował w 1968 r. w Helsinkach. Na ten Kongres zarówno Komitet jak i Plenum CIOSTA zaakceptowały na wniosek przedstawicieli Polski, zarówno zaproszenie kongresu do Polski jak i 2 główne tematy XV Kongresu, a mianowicie:

- 1) możliwości i granice mechanizowania drobnych gospodarstw chłopskich,
 - 2) racjonalizacja procesów produkcyjnych w uprawie ziemniaków.
- Tradycyjnie nadsyła się referaty i doniesienia na aktualne tematy związane z organizacją pracy. Stanowiły one 3 temat obrad. Przewodniczącym CIOSTA obrany został prof. R. Manteuffel.

Przygotowanie XV Kongresu CIOSTA polegało nie tylko na naszym aktywniejszym uczestnictwie w poprzednich kongresach, wyrażającym się zgłoszonymi referatami i kształtowaniem kierunków pracy tej organizacji przez udział w dyskusjach roboczych komitetu i komisji roboczych, lecz przede wszystkim na aktywizacji środowisk naukowych i wybitnych praktyków w zakresie rozwoju badań nad naukową organizacją pracy i kierowaniem nią, a także nad kształtowaniem zakresu i treści nauczania tego przedmiotu. Począwszy od realizacji w ramach Komisji Rolnictwa Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa, Komitetu Ekonomiki Rolnictwa PAN oraz poprzez wymiane doświadczeń pomiędzy katedrami ekonomiki i organizacji rolnictwa WSR. Organizowanie kongresu CIOSTA w Polsce było doskonałą okazją do oceny stanu wiedzy z tego zakresu, do konfrontacji naszego dorobku z osiągnięciami innych krajów oraz do podjęcia i przyspieszenia badań i nauczania organizacji i ekonomiki pracy.

Dobrze się złożyło, że XV Kongres CIOSTA obradował właśnie w bieżącym roku w Polsce. Czasopisma i dzienniki poruszają od dłuższego czasu potrzebę poważnego zajęcia się zarówno w badaniach, jak i w kształtowaniu problematyki organizacji i zarządzania procesami produkcyjnymi. Uchwała IV Plenum KC PZPR w sprawie zwiększenia efektywności badań naukowych i postępu technicznego w gospodarce narodowej zwraca uwagę na konieczność przeanalizowania programu i metod kształcenia pod kątem zapewnienia absolutem nowocześniejszej wiedzy z zakresu technologii, organizacji i ekonomiki produkcji.

Jest to bardzo ważne, bo jeśli możemy szczerze się poważnym dorobkiem naukowym w dziedzinie rozwoju ogólnej teorii organizacji i zarządzania, to praktyka dnia codziennego jest zaprzeczaniem zasad dobrej roboty.

Oba główne tematy obrad Kongresu są dla naszego rolnictwa nie-

zwykle aktualne i ważne. Z jednej strony bowiem gospodarstwo indywidualne w Polsce wkraczając na drogę mechanizacji produkcji i poszukuje się w tym zakresie najbardziej efektywnych form, z drugiej zaś strony jesteśmy krajem zajmującym jedno z czołowych miejsc pod względem masy produkowanych ziemniaków. Wymiana w związku z tym doświadczeń, zwłaszcza z krajami posiadającymi warunki zbliżone do naszych, pozwala lepiej ocenić sytuację w tym zakresie w naszym kraju i wyodrębnić właściwe wnioski co do postępowania na przyszłość.

Problem mechanizacji produkcji w gospodarstwach chłopskich wszyscy referenci i dyskutanci łączą z wielkością gospodarstwa. Wielkość gospodarstwa wyznacza bowiem poziom i formy tej mechanizacji i wpływa w zasadniczym stopniu na poziom życia rodziny chłopskiej. Podkreślano, że we wszystkich krajach europejskich, a więc nie tylko w Polsce, indywidualne gospodarstwa chłopskie przeżywały na skutek uprzemysławiania okrojone trudności rozwojowe. W działach pozarolniczych wydajność pracy, a więc i dochody ludności tam zatrudnionej, rosła szybciej niż w rolnictwie. Stąd też część rolników rezygnuje z pracy w gospodarstwie, a część chcąc podnieść wydajność pracy dąży do mechanizacji produkcji. Proces mechanizacji wywołuje w gospodarstwach szeregi następstw, które można by w skrócie przedstawić następująco:

- maszyni obciąża gospodarstwo zbyt wysokimi kosztami stałymi i wymagają od rolnika posiadania odpowiedniego kapitału;
 - bardziej wydajne maszyny rolnicze w małym gospodarstwie nie mogą znaleźć zastosowania, które by gwarantowało ich opłacalność;
 - wymagają od rolnika umiejętności ich eksploatacji i remontów;
 - właściciele zmechanizowanego gospodarstwa rolnego musi odznaczyć się wyjątkowo dobrym przygotowaniem zawodowym i zdolnościami do rozwiązywania różnorodnych problemów organizacyjnych i ekonomicznych.
- Wysoko zmechanizowane gospodarstwa indywidualne, nawet w krajach o bardzo drogiej sile roboczej, osiągają na ogół niski dochód. Maszyny bowiem bardziej wpływają na wzrost kosztów, aniżeli na przychody z produkcji. Z tego też powodu ekonomicy rolni wskazują, że zanim właściciele lub użytkownicy małego gospodarstwa podejmą decyzję nabycia maszyn, powinni rozważyć, czy nie można w jego warunkach podnieść wydajności pracy i dochodu przez:

- poprawę wykorzystania czasu pracy rolnika i jego rodziny dzięki intensyfikacji organizacji (umiejętności wydajnego pracownika);
- stosowanie technik rozwiązań ułatwiających pracę i zmniejszających wyświekciwszy osób zatrudnionych w produkcji;
- podniesienie wydajności ziemi i zwierząt przez racjonalniejsze wykorzystanie środków obrotowych (nawozów, pasz itp.);
- użytkowanie starych maszyn, nadających się do eksploatacji;
- właściwe ukierunkowanie gospodarstwa, a więc takie, które pozwala wykorzystać zasoby pracy gospodarstwa równomiernie przez cały rok.

Każdy zakup nowej maszyny do gospodarstwa musi być poprzedzony kalkulacją jej opłacalności. W kalkulacji tej nie jest jednak najistotniejszym czasem eksploatacji danej maszyny w przekroju roku. Ważny jest natomiast dochód, jaki dzięki niej osiągnie gospodarstwo. Niektóre maszyny, ze względu na krótki czas użytkowania zdają się być nieopłacalne, ale jednak nie posiadając ich rolnik nie mógłby uzyskać takiego dochodu, jaki właśnie osiąga. Przykładem może tu być ciągnik użytkowany 300—500 godz. rocznie.

Prof. G. Preuschen wyliczył, że w NRF obszar gospodarstwa 30—40 ha jest dopiero wystarczający do tego, aby wytworzona na nim produkcja pokryła koszty wysokiego poziomu mechanizacji i przyniosła właściwy zarobek za pracę rodzinie rolnika. Mniejsza zaś gospodarstwa powinny ograniczać zakup maszyn na własność nastawiając się na korzystanie z maszyn wspólnych. Dla obniżenia kosztów użytkowania podstawowych maszyn powinny one posiadać właściciele zorganizowaną produkcję. Najodpowiedniejszą dla małych gospodarstw są takie kierun-

ki produkcji, które zapewniają dużą efektywność maszyn w ciągu roku oraz wywołują równomierny rozkład zapotrzebowania siły roboczej. Taką możliwość stwarzają galezie hodowlane. Jeśli to będzie było, to uważa się, że stado powinno liczyć 20—40 krów z przychówkiem na reprodukcję stada. Jednakże wąską specjalizacją w gospodarstwie rodzinnym, ze względu na sezonowy charakter produkcji pojedynczych produktów i stałe zasoby siły roboczej rodziny rolnika, może mieć zasieg ograniczony. Wskazane jest dla nich pewne urozniczenie produkcji, a więc zamiast wytwarzania kilku-nastu produktów powinny ograniczać się do kilku najlepiej pasujących do danych warunków i pozwalających na pełniejsze wykorzystanie pracy własnej.

Na ogół podkreślano, że produkcja gospodarstwa małego powinna być dostosowana do jego zasobów stałej siły roboczej, ekonomicznie uzasadnionego poziomu mechanizacji i zdolności kierowniczych rolnika. W planie produkcji takiego gospodarstwa nie można przewidywać najmu siły roboczej, bo rolnik jej nie otrzyma. Lepiej więc będzie, jeśli rolnik dla likwidacji szczytów zapotrzebowania zaplanuje najem maszyn wraz z obsługą. Nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach europejskich łatwiej nająć maszynę wraz z robotnikiem, aniżeli samego robotnika.

Zasoby siły roboczej w gospodarstwie rodzinnym mogą się wahać od 1 do 3,5 jednostki siły roboczej. Jednak ze względu na wypadki losowe, jak np. choroba członków rodziny, zasoby siły roboczej powinny być w gospodarstwie większe, aniżeli wymaga tego zaplanowana wielkość produkcji. Na Kongresie podkreślano, że nie należy nadmiernie przedłużać dnia pracy siły roboczej w gospodarstwie. Stwierdzono bowiem, że przez przedłużanie dnia pracy ponad 8 godzin powoduje się pogorszenie wyników pracy. Jeśli zaś chodzi o zmianę miejsca i rodzaju pracy w ciągu dnia, to ostatnie badania wykazują, że nie obniża ona wydajności pracy i nie pogarsza jej jakości (o ile oczywiście nie wiąże się z tym konieczny przestój lub przejście od jednego miejsca pracy do drugiego). Badania przeprowadzone w NRF i Holandii wskazują, że skomatanowanie gruntów w systemie kolonijnym, w gospodarstwie o obszarze około 20 ha zmniejsza nakłady pracy o około 50 proc. w stosunku do gruntów rozrzuconych, o niekalkulacyjnym i rozdrobnionym rozlegu.

Z obliczeń J. Meiera wynika, że przez korzystanie z maszyn wspólnych lub z wynajmu maszyn, rolnicy w NRF mogą obniżyć nakłady kapitału na maszynę z 4 do 2 tys. marek w przeliczeniu na 1 ha. A zatem dzięki usługom maszynowym można podnieść dochód z gospodarstwa. Jednakże wynajem maszyn kryje w sobie pewne ryzyko terminowości i jakości wykonania poszczególnych czynności. Z tego zakresu nie zgromadzono jeszcze dostatecznych doświadczeń, aby można było określić stopień wpływu czynnika zdolności wykonania usług na wyniki finansowe gospodarstw. W każdym bądź razie na ten czynnik zwraca się wyraźna uwaga.

W związku z ogólnie występującą tendencją do mechanizacji i dyskusją podjętą na Kongresie konieczność rozwijania poradnictwa ekonomicznego dla rolników i do kształcenia ich w zakresie mechanizacji.

Obok dyskusji nad trzema podanymi tematami przeprowadzono obrady w 3 grupach roboczych, a mianowicie w grupie zajmującej się metodami badawczymi z zakresu organizacji pracy w rolnictwie, nauczaniem tego przedmiotu na różnych poziomach kształcenia i doradztwem z zakresu organizacji i zarządzania. Dyskusja plenarna, obrady w grupach roboczych jak i dyskusja na spotkaniu Komitetu CIOSTA przyczyniły się do ustalenia tematyki przyszłych kongresów CIOSTA. Każdy kongres będzie obradował nad:

- 1) ergonomią w rolnictwie,
- 2) optymalizacją przebiegu i warunków pracy w znormalizowanych warunkach,
- 3) nad techniką polowej produkcji warzyw.

Przyszły kongres będzie obradował w Wageningen (Holandia), a przewodniczącym CIOSTA został obrany prof. A. Moens. Wageningen jest to znane centrum nie tylko w Holandii, w którym prowadzone są badania rolnicze i kształcenie na wszystkich poziomach kadry dla rolnictwa.

1) 14-19.7.1970 r.
2) Centre International d'Organisation Scientifique du Travail en Agriculture

Czwarta pięciolatka na Węgrzech

JÓZSEF GARAM

KOMITET CENTRALNY WĘGERSKIEJ PARTII ROBOTNICZEJ przedyskutował 15 lipca br. wytyczne IV planu pięcioletniego, który określa rozwój węgierskiej gospodarki narodowej w latach 1971-1975. Plan ten pod względem konstrukcji i formy jest taki jak i poprzednie plany pięcioletnie, ale w wielu sprawach się jednak od nich różni.

Pierwsza różnica polega na tym, iż jest to pierwszy plan, w którym zasady nowego systemu zarządzania gospodarką będą realizowane w całym okresie planu. (Czyli inaczej niż w trzecim planie pięcioletnim, kiedy to reforma systemu zarządzania gospodarką nastąpiła w trakcie planu.) Następną różnicą jest to, że w tym planie reformy gospodarcze nie są już przedmiotem dyskusji w gronie specjalistów. Trzecia ważna różnica polega na tym, iż plan łączy ze sobą plany pięcioletnie i plany roczne, co jest przedmiotem dyskusji w gronie specjalistów. Trzecia ważna różnica polega na tym, iż plan łączy ze sobą plany pięcioletnie i plany roczne, co jest przedmiotem dyskusji w gronie specjalistów.

Najważniejszą przyczyną tych korekt jest zmiana planu pięcioletniego. W nowym systemie zarządzania gospodarką zmienili się także styl planowania. Planowanie obecnie nie jest zadaniem zamkniętego kręgu urzędników, ale jest rezultatem aktywnego współdziałania instytucji naukowych, organów teoretycznych i większych przedsiębiorstw. Plan opiera się zatem na ścisłej współpracy i wzajemnej wymianie informacji między jednostkami gospodarczymi i organami krajowym zasięgu działania.

de wszystkim ukazywał się i rozwijał się międzynarodowy podział pracy z krajami socjalistycznymi.

Plan wyznacza dynamiczny rozwój, który odpowiada średniemu wzrostowi gospodarczemu osiągniętemu w minionych pięciu latach. Stosownie do tego plan określa tempo wzrostu gospodarczego — zwiększenie dochodu narodowego — średnio rocznie w granicach 5,6-6,0 proc. W dyskusjach ekonomicznych, które towarzyszyły pracom przygotowawczym nad planem, niektórzy twierdzili, że powyższe wytyczne pesymistycznie ocenia możliwości wzrostu gospodarczego. Dotychczasowe doświadczenia również wykazują, iż tempo wzrostu wyznaczone w planie mogłoby być szybsze zakładając, że jednocześnie nastąpi poprawa efektywności, że nie nastąpi zagrożenie proporcjonalnego wzrostu stopy życiowej, że nie pogorszy się sytuacja kraju w zakresie płatności międzynarodowych, i że przyczyni się to do poprawy równowagi w zakresie inwestycji. Wynik ten uzyskano również przy pomocy modeli programowania w zastosowaniu do prac planistycznych.

IV plan pięcioletni uwzględnia, iż mniej więcej jednakowe będzie tempo wzrostu akumulacji i spożycia. W węgierskiej gospodarce narodowej w ciągu długiego okresu czasu tempo wzrostu akumulacji przewyższało tempo wzrostu spożycia. Znaczne podniesienie efektywności stwarza możliwość zmiany dotychczasowej tendencji. Poprawa stopy życiowej jest jednym z centralnych problemów planu i stosownie do tego plan określa proporcje w wykorzystaniu zasobów. Nie oznacza to nieodwzajemnione obniżenie poziomu akumulacji do wzrostu gospodarczego. Raczej chodzi o to, aby w strukturze akumulacji osiągnąć taką zmianę, żeby w przyszłości znacznie zwolnić relatywne tempo wzrostu zapasów i przeznaczyć więcej środków na inwestycje w zakresie środków trwałych.

Dla zapewnienia dynamicznego i zrównoważonego rozwoju gospodarki narodowej polityka ekonomiczna kładzie silny nacisk na silne zwiększenie podaży przy regulowaniu popytu. Zwiększanie podaży na rynku konsumpcyjnym i inwestycyjnym jest najważniejszym sposobem zarówno poprawy równowagi gospodarczej w eksporcie, jak i trwałego utrzymania równowagi w gospodarce.

Dla zapewnienia wykonania przewidzianego w planie tempa

wzrostu gospodarczego przyjęto w okresie planu pięcioletniego następujące procentowe wskaźniki wzrostu:

produkcja przemysłowa	12-14
produkcja budowlano-montażowa	10-12
moce w energetyce budowlanej	10-12
produkcja rolna	17-18

Ważnym warunkiem realizacji tych wytycznych w zakresie wzrostu jest kontynuacja i przyspieszenie już wcześniej zapoczątkowanych zmian strukturalnych. Istotnym źródłem wzrostu będzie przyspieszenie postępu techniki, doskonalenie metod produkcji i wyrobów, jak też poprawa jakości. Dlatego też plan większe niż dotychczas znaczenie przypisuje badaniami naukowym i wdrożeniu wyników tych badań. W okresie III planu pięcioletniego przeznaczono na Węgrzech na badania naukowe 2 proc. dochodu narodowego, natomiast IV plan pięcioletni przewiduje przeznaczenie na ten cel 2,5 proc. dochodu narodowego.

Dla zapewnienia w przemyśle bardziej opłacalnej struktury produkcji i wyrobów oraz podniesienia konkurencyjności należy prowadzić politykę przemysłową bardziej selektywną niż dotychczas. Mając to na uwadze państwo będzie przyznawać preferencje niektórym programom rozwojowym szczególnie ważnym z punktu widzenia podniesienia efektywności.

Oto one:

- kontynuacja przekształceń i unowocześnienia struktury energetycznej,
- przemysł aluminiowy,
- przemysł petrochemiczny,
- rozwój wytwarzania pojazdów drogowych,
- rozwój wytwarzania urządzeń elektronicznych i obliczeniowych,
- upowszechnienie w budownictwie nowoczesnych metod budowy.

W najszybszym tempie będzie się rozwijał przemysł chemiczny i przemysł materiałowy budowlanych, podczas gdy w górnictwie, hutnictwie i w przemyśle spożywczym należy się liczyć z nieco mniejszym wzrostem niż przeciętny.

W przemyśle maszynowym — według dotychczasowych doświadczeń i prac analitycznych — najważniejszym zadaniem w nadchodzącym okresie będzie także przekształcenie struktury produkcji, które również na dłuższy okres za-

pewni konkurencyjność przemysłu maszynowego i podniesie jego opłacalność.

Średnie tempo wzrostu przemysłu maszynowego jako całości nie przekroczy — według planu — średniego tempa wzrostu przemysłu. Wytyczenie tego polega na tym, iż w warunkach zmiany struktury tempa wzrostu produkcji zależy od zdolności przystosowania przemysłu maszynowego i od przekształcenia struktury produkcji przy lepszej zgodności z popytem.

Również w następnej dużej dziedzinie gospodarki narodowej, w rolnictwie, będą przestrzegane wymagania w zakresie większej efektywności i przemian strukturalnych. Kluczowym zagadnieniem w rozwoju rolnictwa będzie zwiększenie udziału hodowli. Program ten zawiera rozwiązanie zadań finansowych, inwestycyjnych, zadań w zakresie zainteresowania materialnego i ochrony zdrowia zwierząt.

Polityka inwestycyjna — stosownie do celów ogólnej polityki ekonomicznej planu — ma służyć z jednej strony poprawie równowagi, z drugiej zaś strony, pożądanym modyfikacjom strukturalnym.

Kwoty inwestycji w sektorze socjalistycznym w latach 1971-75 prawie o jedną trzecią przewyższają poziom inwestycji poprzedniego planu pięcioletniego. W porównaniu z okresem 1966-70 inwestycje produkcyjne zwiększą się o 22-24 proc., udział ich jednak — stosownie do już wspomnianych zmian strukturalnych — zmniejszy się z 84 proc. do 81 proc. globalnych kwot inwestycyjnych.

Główną przyczyną tego zmniejszenia polega na tym, że chcemy nadrobić zaległości z lat poprzednich w dziedzinie tzw. inwestycji infrastrukturalnych (uzupełniających).

Inwestycje w galeziach nieprodukcyjnych zwiększą się o 36 proc., w tej zaś grupie kwoty przeznaczone na centralne budownictwo mieszkaniowe zwiększą się prawie o 100 proc. Przy znacznym przesunięciu strukturalnym wytyczne te wskazują, że wzrost w sektorach produkcyjnych w dużej mierze będzie opierał się na podniesieniu efektywności i ujawnianiu wewnętrznych rezerw. Wynika to również z faktu, że w przemyśle 75-80 proc. wzrostu produkcji trzeba będzie pokryć zwiększeniem wydajności.

Wytyczne planu w zakresie podniesienia stopy życiowej silnie wiążą się z motywacjami i celami

WSKAŹNIKI WZROSTU W IV PLANIE PIĘCIOLETNIM NA WĘGRZECH

Dochód narodowy	30-32%
Produkcja przemysłowa	12-14%
Produkcja rolna	17-18%
Udział spożycia i akumulacji	75-77%
Dodatkowa produkcja, jaką należy uzyskać drogą podniesienia wydajności	75-80%
Płac. realne na jednego zatrudnionego	16-18%
Dochody realne na głowę	25-27%
Obroty w handlu detalicznym	38-40%
Sumy przeznaczone na badania naukowe	60%

PONIZEJ pragniemy dać obraz ekonomicznych koncepcji nowego rządu Indonezji określających mianem „Nowego Porządku” i jej sytuacji gospodarczej. Nie wkraczamy w problematykę czysto polityczną, która w dotychczasowych publikacjach o tym kraju była najczęściej wysuwana na plan pierwszy.

30 września 1965 roku wybuchł w Indonezji pucz podpułkownika Untunga. Stał się on pretekstem do rozpętania zbrojnej kampanii antykomunistycznej, która doprowadziła do upadku rządu prezydenta Sukarno. Szefem państwa został generał Suharto. Nastąpiła reorientacja polityczno-gospodarcza polegająca na ściślejszym związaniu ze światem kapitalistycznym. General i jego ekipa postawili na niesamodzielny rozwój kraju, na pomoc z wysoko uprzemysłowionych państw kapitalistycznych.

Czym cechuje się polityka ekonomiczna rządu generała Suharto i co odróżnia ją od założeń rozwojowych poprzedniego prezydenta? Zmiana dokonała się na trzech zasadniczych odcinkach:

1) Naczelnym zadaniem gospodarczym planów ekipy Sukarno była industrializacja Indonezji. Jednakże w wyniku zbyt jednokierunkowego rozwoju i niedocenienia roli ogromnego (80% produktu narodowego) sektora rolniczego i wydobywczego, uprzemysłowienie pozostało w sferze zamiarów. Nie bez znaczenia było również zaangażowanie w tzw. projekty prestiżowe typowe dla krajów rozwijających się (wielkie gmachy rządowe, pałace, pomniki, Stadion Ganefo, instalacje wojskowe).

Koncepcja rozwojowa Suharto nacechowana jest ostrożnym pragmatyzmem. Udziela pierwszeństwa rolnictwu i sektorowi górniczemu. W związku z odbudową gospodarki indonezyjskiej duże nadzieje wiąże się z systemem tzw. LSD (Lembaga Sosial Deso). Jest to sieć wiejskich organizacji lokalnych o charakterze spółdzielczym, które dziś obejmują 3,4 z 59 tysięcy wsi indonezyjskich.

2) Dalsza różnica to stosunek do kapitału prywatnego i kwestia tworzenia w gospodarce własności państwowej. Sukarno rozwinął ekonomiczną działalność państwa, sektor ten w przeddzień puczu 30 września 1965 roku obejmował znaczną część gospodarki. Sektor prywatny, spółdzielczy i kapitał zagraniczny znajdowały się pod kontrolą rządową. Suharto poszedł w kierunku reparytywacji. Przybrała ona znaczne rozmiary, co do których brak jest wiarygodnych danych. Obserwuje się powrót do liberalnej kapitalistycznej działalności gospodarczej. Prezydent pragnie jednak zachować aktywną rolę państwa w dziedzinach, które ze względu na swe rozmiary, czy wysoką kapitałochłonność są trudno dostępne dla kapitału prywatnego.

3) Zmieniła się zasadniczo polityka wobec kapitału zagranicznego.

Otwarto ponownie, zamknięte w latach 60-tych, drzwi dla wielkich firm kapitalistycznych. Belgowie, Anglicy, Amerykanie, Szwajcarzy otrzymują z powrotem swoje posiadłości, plantacje, firmy. W 1968 roku rząd wydał ustawę o inwestycjach zagranicznych. Działalność kapitału obcego koncentrować się ma w kopalnictwie, a więc w tej gałęzi przemysłu, którą zagranica była zawsze najbardziej zainteresowana ze względu na jej opłacalność (ropa naftowa i surowce mineralne). Do dziś zresztą ogromna większość produkcji górniczej znajduje się w rękach kapitału obcego: 86% wydobycia ropy reprezentują zagraniczne firmy Caltex i Stanvac. Zagranicznym inwestorom udzielono dogodnych warunków, ulg podatkowych, zapewniono transfer zysków za granicę i otrzymują one gwarancje, że nie zostaną znacionalizowane. Sytuacja taka ma dwa aspekty: z jednej strony zapewnia przyływ kapitału zagranicznego i aktywność ekonomiczną, z drugiej strony pogłębia zależność gospodarki indonezyjskiej od wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

W sumie udzielono już zgody na obce inwestycje na łączną kwotę 720 mln dolarów. Produkuje tu kapitał japoński, amerykański i francuski. Wznowione zostały również operacje banków zagranicznych, zawieszone w latach 1963-65. W 1968 roku otwarto 12 filiów obcych banków w Djakarcie.

SYTUACJA EKONOMICZNA

Dochód narodowy Indonezji jest jednym z najniższych (80 dolarów na głowę rocznie) w Azji Południowo-Wschodniej. Produkcja przemysłowa ma od szeregu lat tendencję spadkową. Zarówno w okresie przed 1965 r., jak i dziś, moce produkcyjne wykorzystywane są zaledwie w 20-30%, a czasem w 10%.

W górnictwie rozwija się jedynie przemysł naftowy, oparty na 90% przez obcy kapitał. Nafta, przynosząca 25% wpływów z eksportu musi pokrywać straty wynikające ze zmniejszającej się produkcji innych surowców. Wydobycie cyny (3-go artykułu eksportowego) spadło w latach 1960-67 o 50%; węgla więcej niż o 50%; manganu o 90%. Przyczynami są brak wyposażenia i części zamiennych, niska wydajność pracy i przekupstwo. Produkcja podstawowego artykułu wywozowego (połowa eksportu) — kawałek — spada w wyniku nieodnawiania drzewostanu. Zmniejszają się zbiory kukurydzy.

Głęboki kryzys przeżywa przemysł włókienniczy. Przy braku części zamiennych i maszyn otwarto w 1967 r. drzwi do taniego importu tekstyliów. Spowodowało to zamknięcie 60% krajowych fabryk włókienniczych. Niedostatek musi być wyrównywany znacznym importem. Wielkie trudności występowają dotąd w indonezyjskim sektorze żywnościowym. Produkcja ryżu — podstawowego i często jedynego pożywienia — wzrosła w latach 1960-67 zaledwie o 14%. Przy uwzględnieniu 15%-go wzrostu ludności sta-

Polityka ekonomiczna Indonezji

JAN GROSFELD

nowiło to spadek spożycia na głowę. Tak więc gdy w 1960 r. przeciętny mieszkaniec Indonezji zjadał 100 kg ryżu rocznie, w 1967 roku już tylko 91. Trzeba zaznaczyć, że ludność większa prowadzi naturalną gospodarkę ryżową i w tym zakresie jest raczej samowystarczalna.

Zasadniczy brak ryżu odczuwany jest w miastach, gdzie speculacja utrzymuje niższe warstwy w stanie niedożywienia. Ceny artykułów żywnościowych osiągnęły w 1968 roku swe apogeum. Dopiero obfite zbiory sprzed dwóch lat umożliwiły po raz pierwszy obniżkę cen ryżu w 1969 roku. Eksperti zachodni twierdzą, że Indonezja ma szansę stać się ponownie eksporterem ryżu.

Wspomniane trudności w produkcji głównych pozycji eksportowych (kakauczki, surowce mineralne, kukier) powodują poważne napięcia w bilansie płatniczym. W okresie 1958-67 wartość eksportu spadła. Sytuacja w handlu zagranicznym uniemożliwia import niezbędnych artykułów i dóbr inwestycyjnych. Wojskowo-technokratyczny gabinet Suharto zarządził szereg ograniczeń importowych. Udzielono priorytetu przywozowi nawozów sztucznych, środków ochrony roślin i sprzętu dla przemysłu lekkiego.

W opłakanym stanie znajduje się infrastruktura i transport indonezyjski.

OŚIĄGNIĘCIA I TRUDNOŚCI

Nie wolno jednak nie dostrzegać pewnych sukcesów gospodarczych Suharto. Koncentrują się one do czasu w jednej dziedzinie — w polityce pieniężnej i budżetowej. Główny cel bieżyący — zapobieżenie wzrostowi cen i stopniowa likwidacja deficytu budżetowego — niemalże osiągnięto. Galopująca inflacja, pustosząca od lat gospodarkę Indonezji, została zahamowana. W latach 1958-65 ceny artykułów konsumpcyjnych wzrosły 360 razy. W samym roku 1965 zwiększyły się o porównaniu z 1964 o 500 proc. Gdy w 1967 wzrost ten wynosił jeszcze 124 proc. to w 1968 cenę konsumpcyjną skoczyły w górę tylko o 1/3, a w 1969 o ok. 10 proc.

Spadający od dawna gwałtownie kurs rupii został ustabilizowany. Przez cały rok 1969 pozostał on na niezmienionym poziomie 370 rupii za 1 dolar. Na ten sukces złożyło się kilka przyczyn: odroczenie spłaty długów zagranicznych, uzyskanie nowych pożyczek, posunięcia restrykcyjne w sferze handlu zagranicznym, zgoda wierzycieli na spłatę zobowiązań własną produkcją wydobyczą. Dowodem wzrostu za-

ufania do indonezyjskiego pieniądza był powrót do kraju tzw. „dolarów gorących” będących w posiadaniu bogatych Indonezyjczyków.

Dla likwidacji deficytu budżetowego podniesiono w 1968 roku ceny nafty o 400 proc., elektryczności, kolei, frachtów. Nie uchyniło to jednak Indonezji od deficytu wynoszącego 46 mld rupii. Wielką pozycję budżetową stanowią przydaty ryżu dla armii — w 1968 r. wartości 62,6 mld rupii. Świadczy to najlepiej o tym, jak rzadkim i atrakcyjnym towarem stał się ryż, który jest bardziej poszukiwany nawet od pieniądza.

Polityka deflacyjna prezydenta Suharto ma ujemny wpływ na aktywność gospodarczą w kraju. Posunięcia antyinflacyjne, niszczące bodźce inwestycyjne, spowodowały stagnację produkcji i wzrost bezrobocia. W tej sytuacji general stara się zgromadzić wewnętrzne oszczędności krajowe i podejmie wysiłki dla ośmielenia producentów. Banki, które były dotychczas tylko kredytodawcami poczęły przyjmować czasowe depozyty, oferując wysokie odsetki. Równocześnie w kwietniu 1967 r. i maju 1969 r. zmniejszono stopę dyskontową w celu stymulowania działalności inwestycyjnej. Jednakże stopa ta jest ciągle tak wysoka, że przedsiębiorcy wolą uyskiwać dochody z lokowania kapitałów w bankach, a nie w produkcji.

Przedsięwzięto środki dla zwiększenia eksportu. Podwyższono część cen wywozowych przypadającą w udziale eksporterowi z 75 do 85 proc. Skarb stracił wprawdzie na tym znaczną kwotę rocznie, ale ma to wynagrodzić korzyść z szybszej ekspansji eksportowej.

Jednym większym źródłem finansowym są wciąż banki państwa. Ponad 50 proc. kredytów udzielanych jest przedsiębiorstwom państwowym.

Wszelkie poczynania gospodarcze w Indonezji są utrudniane przez powszechną plagę — korupcję. Aparat administracyjny, skorumpowany i biurokratyzowany, działa nieefektywnie. Korupcja stała się w Indonezji niemal koniecznością życiową. Jest to wynik pogarszających się warunków egzystencji. Nauczyciel indonezyjski zarabia 5 dolarów USA miesięcznie. Wszyscy starają się o dodatkowe, nielegalne źródła dochodów. Korupcja nabrała charakteru niemal groteskowego. Dla uzyskania zezwolenia na ślub wymaga się 7 podpisów, na pogrzeb 5, na licencję importową 24. A każdy, kto ma podpisać, chce za to otrzymać

zapłatę. Indonezyjską plagą numer dwa jest szmugiel. Rocznie kraj ponosi ok. 300 mln dolarów strat z tego tytułu.

Ujemne zjawiska są szeroko rozpowszechnione w armii. Suharto zdaje sobie sprawę z rozkładu moralnego wojska. Nie umie jednak przywołać go do porządku. W lipcu 1968 r. zdecydował się na drastyczny krok. Mianował ministrem handlu jednego z przywódców zakazanej Socjalistycznej Partii Indonezji — Sumitro. Nowy minister rozpoczął urzędowanie od zwalczania przywilejów nowej klasy wojskowej. Wydał zakaz importu bez cła i odebrał armii kontrolę nad portami.

W warunkach nieskuteczności kontroli rząd nad własną machiną administracyjną i powszechnego braku dyscypliny, trudno mówić o istnieniu „ducha rozwoju” w gospodarce indonezyjskiej. I na pewno lub nieprawdopodobnie musi się wydawać o gwałtowne twierdzenie prezydenta, iż w 1969 r. zakończono okres rehabilitacji gospodarczej, a rząd winien zająć się obecnie realizacją programu rozwoju.

OBCE KAPITAŁY

Pożyczki i kredyty zawsze odgrywały wielką rolę w sytuacji gospodarczej Indonezji. W okresie 1945-65 same tylko Stany Zjednoczone i Związek Radziecki udzieliły Indonezji pomocy na sumę 770 mln dolarów. Rząd prezydenta Sukarno nie zawsze umiał wykorzystywać te kwoty w sposób całkowicie użyteczny dla rozwoju gospodarki.

Antykomunistyczna polityka generała Suharto i otwarcie granic dla przyływu obcych kapitałów przyniosły w swym efekcie szeroko zakrojoną pomoc finansową świata kapitalistycznego. Zaczęło się od uzyskania odroczenia spłat pożyczek przypadających na rok 1967. Suma zadłużenia była już wówczas ogromna — 2,4 mld dolarów. Zachód przydzielił jednocześnie nowe kredyty: w roku 1967 na sumę 200 mln i w 1968 — 325 mln dol. Główni pożyczkodawcy to USA, Japonia, Holandia, NRF. Ponadto międzynarodowe instytucje finansowe udzieliły kredyty w wysokości 51 mln dolarów. Rząd indonezyjski zapożyczał na rok ubiegły 300 mln dolarów. Suma ta została zaakceptowana. Tak więc globalne zadłużenie na koniec 1969 r. wyniosło ok. 3,5 mld dolarów.

PROGRAM NA NAJBLIŻSZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Nowy prezydent włączył do swego gabinetu 6 wybitnych ekonomi-

stów i powołał grupę doradców gospodarczych. Rząd ochrzczono mianem „gabinetu rozwoju”, a ekonomistów z nim współpracujących „specjalistami planowania przez rynek”. Oni to opracowali projekt nowego planu 5-letniego.

W planie 1969-73, nazwanym Repelita, uwidoczniła się zasadnicza różnica w koncepcjach rozwojowych Suharto i Sukarno. Plan rezygnuje z preferowanej poprzednio industrializacji kraju. Najwyższy priorytet udzielono sektorowi rolniczemu, któremu przypadnie 30 proc. inwestycji. Rolnictwo dostarcza 60 proc. dochodu narodowego i 70 proc. dewiz. Główny cel to uzyskanie niezależności żywności. Jest to niezwykle trudne zadanie, zważywszy, że w latach 1953-67 Indonezja importowała ryżu za ok. 100 mln dolarów rocznie. Przewiduje się produkcję 15,4 mln ton ryżu w docelowym roku 1973 na obszarze 1,3 mln ha zirygowanej gleby. Wraz ze wzrostem inwestycji rolnych, rząd popierać będzie rozwój eksportu produktów rolniczych. Przed rokiem 1965 polityka gospodarcza nie brała pod uwagę możliwości eksportowych tkwiących w tym sektorze.

Drugi priorytet przyznany został inwestycjom w komunikacji, transporcie i energetyce (30% kwoty inwestycyjnej). Dla przemysłu przeznacza się tylko 12% nakładów. Preferuje się rozwój gałęzi wspomagających rolnictwo i substytucyjnych, ważnych artykułów importowych (tekstylia, papier). Pod koniec planu Indonezja stać się ma samowystarczalną w zakresie tekstyliów. Zaplanowano również inwestycje w górnictwie (ropa, węgiel, boksyt). Przewiduje się, że dochody eksportowe z ropy wzrosną z 77 mln w 1969 r. do 124 mln dolarów w końcu 1973 r. Na służbę zdrowia, szkolnictwo, kulturę przyznano 16% nakładów inwestycyjnych. Wydatki wojskowe stanowią 2,6% całkowitych wydatków rządowych.

Środki niezbędne dla realizacji celów założonych w planie Repelita nie będą łatwe do zgromadzenia. Wewnętrzne źródła finansowe są niezwykle ograniczone. Plan opiera w przeważającej mierze na pomocy zagranicznej. Pokryć ona ma 70% z planowanych 3,5-miliardowych wydatków. Sukces planu 5-letniego i całokształtu polityki gospodarczej Indonezji zależy od „zdolności” rządu do rozładowania starych i niestwarzania nowych konfliktów wewnętrznych i ukrócenia korupcji. Problem ten jest w Indonezji szczególnie skomplikowany. Linie podziału społeczno-politycznego przebiegają w przeróżnych płaszczyznach. Po ważnym problemem jest antykomunizm rządu Suharto, jak również podział w rodzaju: muzułmanie — niemuzułmanie, żołnierze — nieżołnierze, Djakarta — inne regiony etc. Sprzecznici istnieją również w obrębie poszczególnych partii, ugrupowań i organizacji. Sprawa staje się bardziej zawiąskana, gdy uświadomimy sobie, że w Indonezji współżyje mieszanina ras i narodowości posługujących 3 językami i zamieszkujących 3 tysiące wysp.

5) Emisja pieniężna w samym roku 1965 wzrosła z 675 mld rupii do 2,382 mld.

